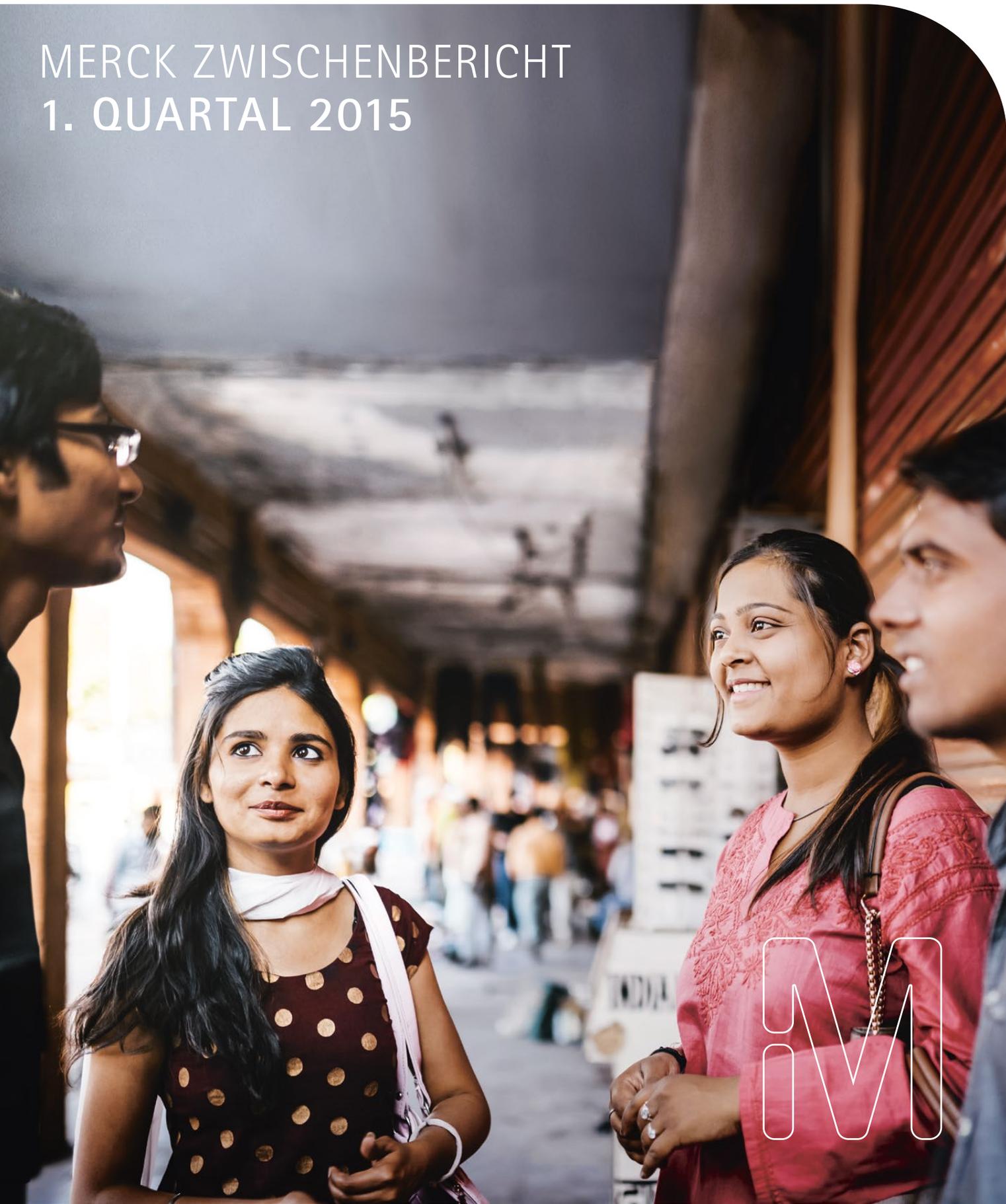


MERCK ZWISCHENBERICHT 1. QUARTAL 2015



GM

UNSER TITELBILD →

MÄRKTE IN BEWEGUNG

Die Welt wandelt sich in rasantem Tempo. Ein Grund dafür sind Megatrends, die tiefgreifende gesellschaftliche und technologische Veränderungen kennzeichnen. In unserem Geschäftsbericht 2014 beleuchten wir vier dieser globalen Trends und zeigen, wie Merck ihnen begegnet, sich für die Zukunft gut aufstellt – und sie entscheidend mitgestaltet.

Das Titelbild unseres Zwischenberichts zum ersten Quartal greift einen dieser Trends auf, die Globalisierung. Die Welt wächst zusammen – mit beeindruckender Dynamik. Ökonomische Grenzen verschwimmen und der globale Wettbewerb verschärft sich zunehmend. Mit dem Einkommen der Menschen steigen auch der Konsum und das Gesundheitsbewusstsein.

Merck versteht diese neuen Märkte als Drehscheiben auf dem Weg in die Zukunft – und wird noch internationaler. Wir verstärken unsere Präsenz in den Wachstumsmärkten und rüsten uns für eine erfolgreiche Zukunft.



Unseren Geschäftsbericht finden Sie in einer für mobile Endgeräte optimierten Version unter gb2014.merck.de

MERCK – KOMPAKT →

04

DIE AKTIE →

05

KONZERNZWISCHEN- LAGEBERICHT →

06–45

- 06 GRUNDLAGEN DES KONZERNS
- 06 Der Merck-Konzern
- 14 Ziele und Strategien des Merck-Konzerns
- 16 Steuerungssystem des Merck-Konzerns
- 17 Forschung und Entwicklung bei Merck

- 21 WIRTSCHAFTSBERICHT
- 21 Merck-Konzern
- 29 Healthcare
- 35 Life Science
- 39 Performance Materials
- 43 Konzernkosten und Sonstiges

- 44 RISIKO- UND CHANCENBERICHT

- 45 PROGNOSEBERICHT

KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS →

47–70

- 48 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 49 Konzerngesamtergebnisrechnung
- 50 Konzernbilanz
- 51 Konzernkapitalflussrechnung
- 52 Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
- 54 Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss

FINANZKALENDER

2015/2016 →

70

MERCK – KOMPAKT

MERCK-KONZERN →

KENNZAHLEN

in Mio €	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	3.041,2	2.628,2	15,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	480,0	468,3	2,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	15,8	17,8	
EBITDA	805,4	770,2	4,6
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,5	29,3	
EBITDA vor Sondereinflüssen	853,0	807,1	5,7
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	28,0	30,7	
Ergebnis je Aktie (in €) ²	0,65	0,75	-13,3
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €) ²	1,12	1,15	-2,6
Business Free Cash Flow	360,5	684,1	-47,3

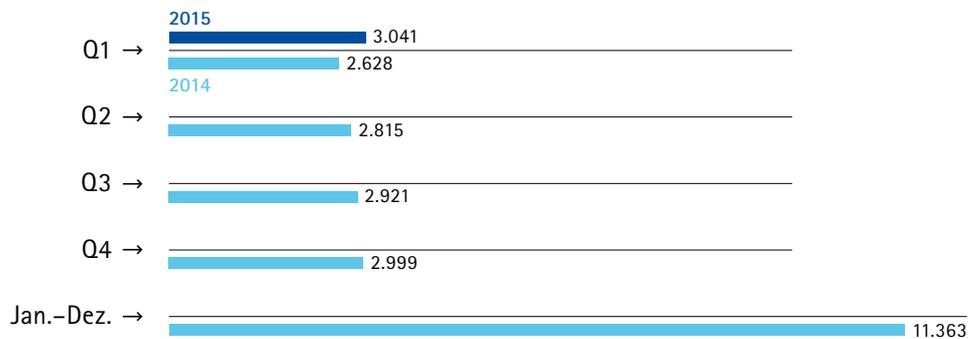
¹Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

²Unter Berücksichtigung des erfolgten Aktiensplits; Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst, siehe Abschnitt „Ergebnis je Aktie“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

MERCK-KONZERN →

UMSATZERLÖSE NACH QUARTALEN – Q1 2015

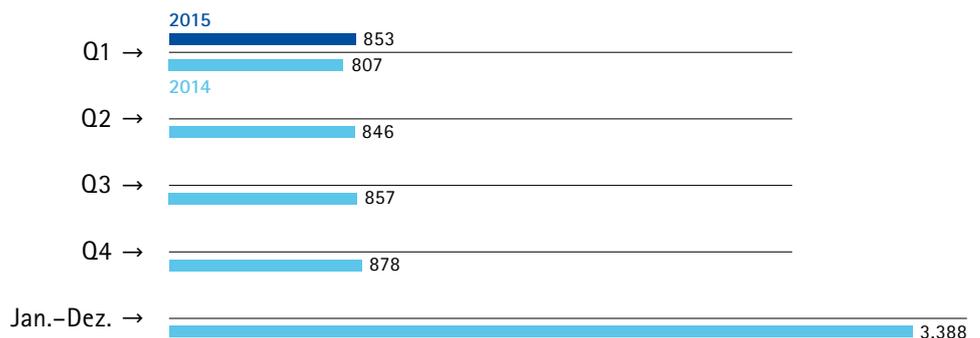
in Mio €



MERCK-KONZERN →

EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN NACH QUARTALEN – Q1 2015

in Mio €



DIE AKTIE

Auf einen Blick

Der starke Aufwärtstrend der Merck-Aktie aus dem Jahr 2014 hielt auch im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2015 an. Sie startete am 2. Januar 2015 mit 77,88 € und hatte am 31. März 2015 einen Kurs von 104,10 € erreicht, womit sie nur geringfügig unter ihrem neuen Allzeit-Hoch von 106,45 € notierte, das am Vortag, dem 30. März 2015, erreicht wurde.

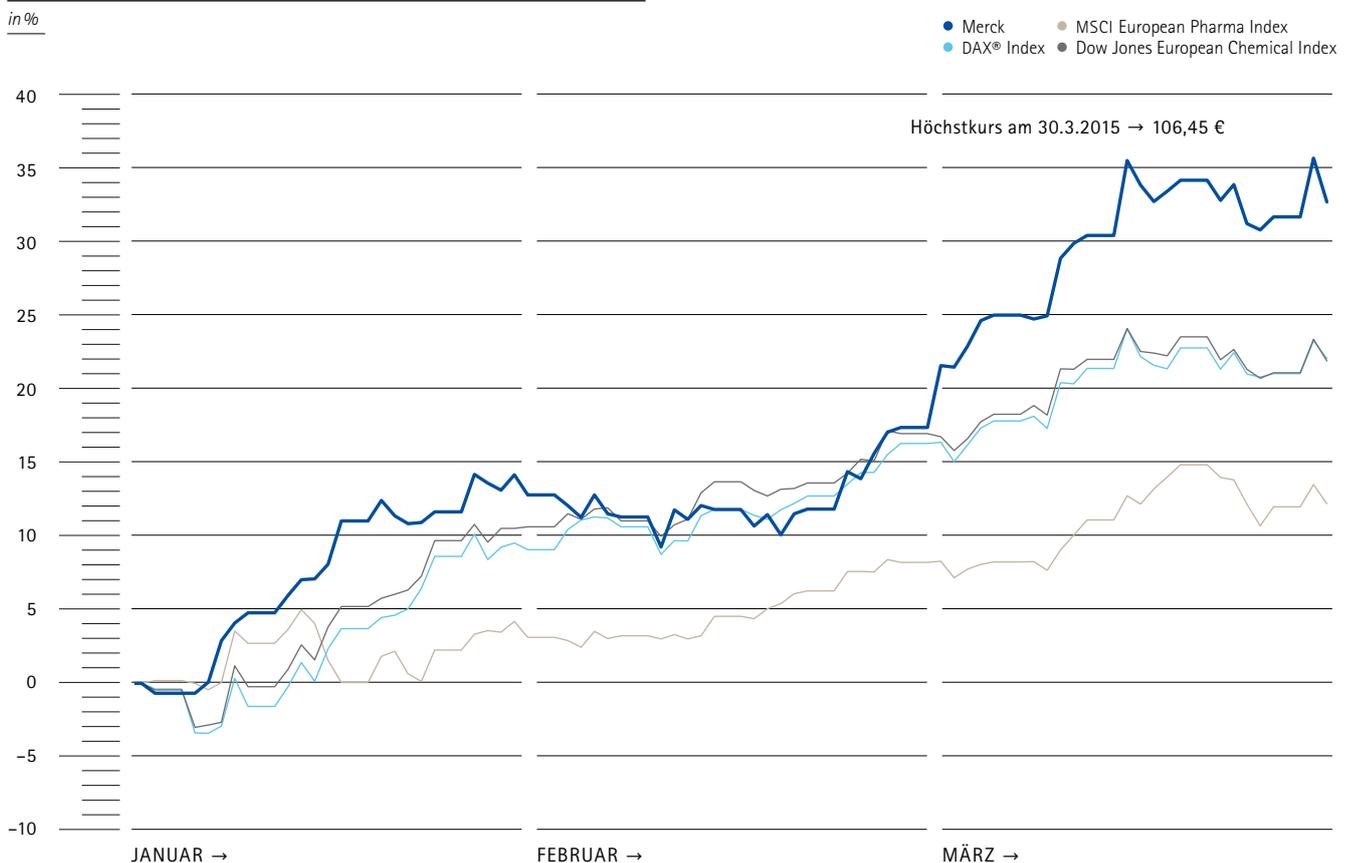
Im ersten Quartal hat sich die Aktie mit einem Anstieg von rund 33% auch wieder deutlich besser als ihre relevanten Vergleichs-Indizes entwickelt: sie war etwa 11 Prozentpunkte stärker als der DAX®, der im gleichen Zeitraum 22% zulegte. Auch im Vergleich zum MSCI European Pharma Index sowie zum Dow-

Jones European Chemical Index erzielte die Merck-Aktie eine um 21 Prozentpunkte beziehungsweise um 11 Prozentpunkte bessere Performance.

Ursachen dafür waren – unter anderem – Mercks Berichterstattung für das Jahr 2014 und der solide Ausblick für das Geschäftsjahr 2015. Darüber hinaus spielten makroökonomische Faktoren eine wichtige Rolle, wie beispielsweise eine unverändert expansive Geldpolitik, insbesondere auch in Europa, die relative Schwäche des Euro sowie der niedrige Ölpreis. Dies sorgt aus Sicht vieler Marktteilnehmer weiterhin für eine hohe Attraktivität europäischer Aktien und begünstigt entsprechende Mittelzuflüsse.

DIE MERCK-AKTIE →

KURSENTWICKLUNG VOM 1. JANUAR 2015 BIS 31. MÄRZ 2015



GRUNDLAGEN DES KONZERNS

DER MERCK-KONZERN

Merck mit Sitz in Darmstadt ist ein global tätiger Konzern und mit einer fast 350-jährigen Geschichte das älteste pharmazeutisch-chemische Unternehmen der Welt. Merck hält die weltweiten Rechte an dem Namen und der Marke Merck. Ausnahmen sind lediglich Kanada und die USA, wo Merck als EMD Serono, EMD Millipore und EMD Performance Materials tätig ist.

Die Produktpalette von Merck reicht von innovativen Pharmazeutika und Biopharmazeutika über Spezialchemikalien bis hin zu Hightech-Materialien und Life-Science-Tools. Bis zum 31. Dezember 2014 orientierte sich das Reporting von Merck an einer Struktur mit den vier Sparten Merck Serono, Consumer Health, Performance Materials und Merck Millipore.

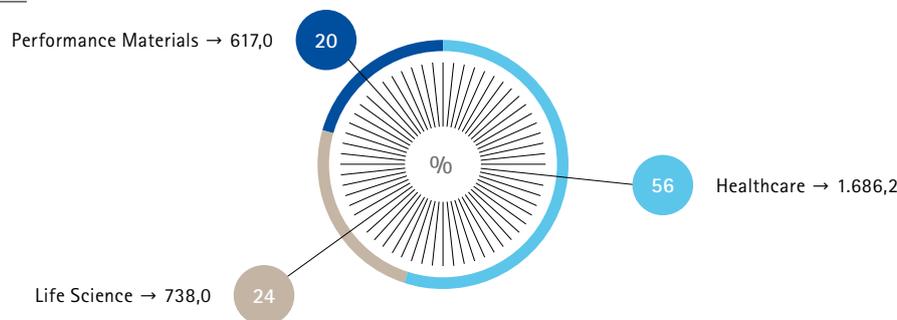
Entsprechend der strategischen Ausrichtung gliedert sich Merck seit dem 1. Januar 2015 in die drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials, in denen die sechs Geschäfte des Konzerns zusammengefasst sind. Dieser Struktur folgt seit dem 1. Januar 2015 auch das Reporting des Merck-Konzerns, erstmals sichtbar bei der Vorlage dieses Zwischenberichts zum 1. Quartal 2015. Ausgewiesen werden nun die fünf Regionen Europa, Nordamerika, Asien-Pazifik (APAC), Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika (MEA).

Zum 31. März 2015 beschäftigte Merck weltweit 39.842 Mitarbeiter. Am 31. März 2014 waren es 38.274 Mitarbeiter. Der Anstieg der Mitarbeiterzahl rührte vor allem von der Integration von AZ Electronic Materials her.

MERCK-KONZERN →

UMSATZERLÖSE NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q1 2015

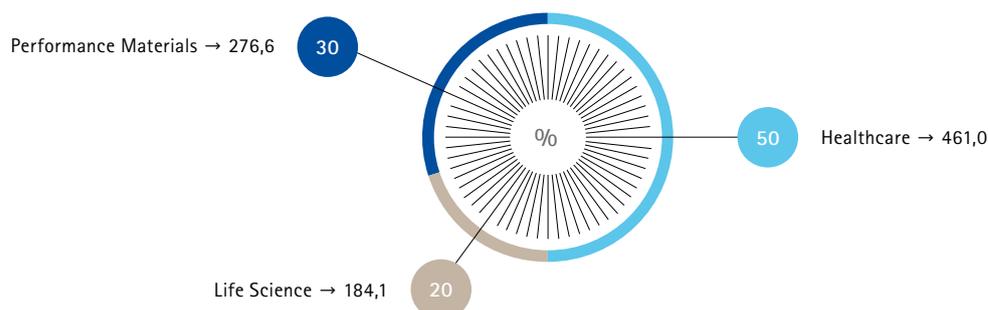
in Mio €/ % an den Umsatzerlösen



MERCK-KONZERN →

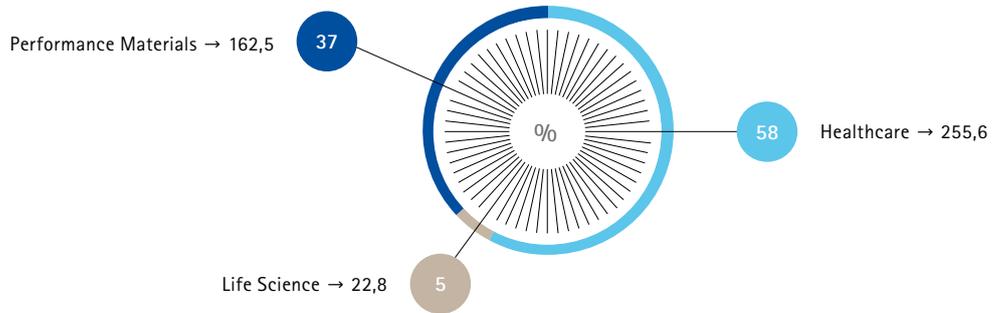
EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q1 2015

in Mio €/ in %



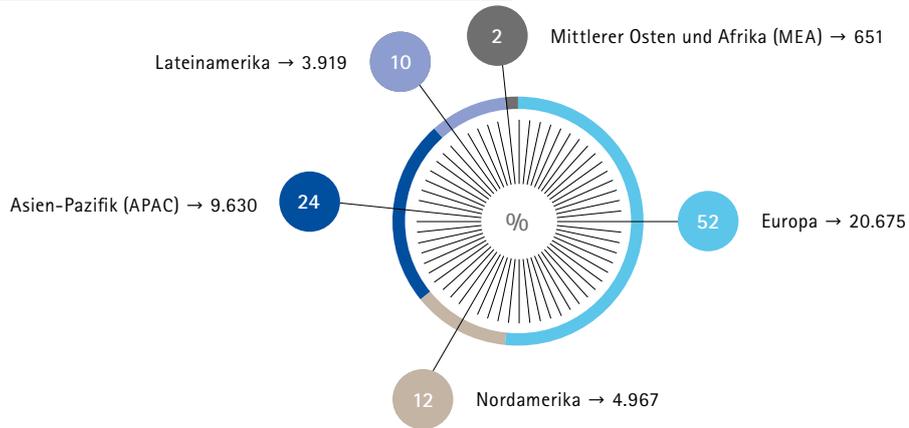
Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-EBITDA vor Sondereinflüssen um -68,7 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

MERCK-KONZERN →
BUSINESS FREE CASH FLOW NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q1 2015
in Mio€/in%



Nicht dargestellt: Minderung des Konzern-Business Free Cash Flow um -80,3 Mio € durch Konzernkosten und Sonstiges.

MERCK-KONZERN →
VERTEILUNG DER MITARBEITER NACH REGIONEN ZUM 31.3.2015
Anzahl/in%



HEALTHCARE

Der Unternehmensbereich Healthcare umfasst die vier Geschäfte von Merck Serono, Consumer Health, Biosimilars und Allergopharma. Im ersten Quartal des Jahres 2015 generierte er 56% des Konzernumsatzes und 50% des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges), womit er der größte der drei Unternehmensbereiche des Merck-Konzerns ist.

Seit dem 1. Januar 2015 ist Belén Garijo als Mitglied der Geschäftsleitung für den Unternehmensbereich Healthcare verantwortlich.

MERCK SERONO

Merck Serono erforscht, entwickelt, produziert und vermarktet innovative verschreibungspflichtige Arzneimittel und Biopharmazeutika zur Behandlung von Krebs, Multipler Sklerose (MS), Unfruchtbarkeit, Wachstumsstörungen sowie bestimmter Herz-Kreislauf- und Stoffwechselerkrankungen. Merck Serono in seiner jetzigen Form entstand 2007 mit der Übernahme des Schweizer Biopharmaunternehmens Serono SA, das schrittweise in das Geschäft mit rezeptpflichtigen Medikamenten eingegliedert wurde. Mit Hauptsitz in Darmstadt bietet Merck Serono führende Marken für Facharzttherapiegebiete.

Merck Serono vertreibt seine Produkte weltweit und verfügt über eine starke Präsenz in etablierten Märkten. Die von Merck Serono vermarkteten Arzneimittel sind in verschiedenen Ländern und Regionen der Welt unter unterschiedlichen Markennamen erhältlich.

Die Regionen Europa und Nordamerika trugen im ersten Quartal 61% zu den Umsatzerlösen bei. In den vergangenen Jahren baute Merck Serono seine Präsenz in den Wachstumsmärkten stetig weiter aus und erwirtschaftete im Berichtszeitraum in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika 34% seiner Umsatzerlöse.

Rebif®, das umsatzstärkste Produkt von Merck Serono, wird zur Behandlung der schubförmigen Multiplen Sklerose, einer der häufigsten neurologischen Erkrankungen bei jungen Erwachsenen, eingesetzt.

Erbix® ist der zweitstärkste Umsatzlieferant im Produktportfolio von Merck Serono und das Hauptprodukt im Bereich Onkologie. Das Medikament wird als Standardbehandlung in unterschiedlichen Therapielinien zur Behandlung von metastasiertem Kolorektalkarzinom (mCRC) sowie von rezidivierenden/metastasierten oder lokal fortgeschrittenen Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und Halses (SCCHN) eingesetzt.

Am 17. November 2014 ging Merck Serono eine weltweite Allianz mit Pfizer Inc. zur Entwicklung und Vermarktung von Avelumab (MSB0010718C) ein. Bei dieser Prüfsubstanz handelt es sich um einen Anti-PD-L1-Antikörper aus der Entwicklung von Merck Serono als potenzielle Therapie für unterschiedliche Tumorarten. Mit der Allianz wollen die beiden Unternehmen ihre Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben. Die beiden Unternehmen werden darüber hinaus ihre Ressourcen und Expertise bündeln, um den präklinischen Anti-PD-1-Antikörper von Pfizer in Phase-I-Studien zu überführen.

Im Rahmen der Kooperation wird Merck außerdem Xalkori®, ein Medikament von Pfizer zur Behandlung von nicht-kleinzelligem Lungenkarzinom (NSCLC), in den USA und verschiedenen anderen Schlüsselmärkten vertreiben. Xalkori® wird im Rahmen der Vereinbarung in zwei Wellen vertrieben. Den Anfang machen die USA, Kanada, Japan und fünf europäische Länder (Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien) im zweiten und dritten Quartal 2015. In den USA und Kanada erfolgt die gemeinsame Vermarktung von Xalkori® durch EMD Serono, der Marke, unter der das biopharmazeutische Geschäft von Merck in diesen beiden Märkten firmiert. Der nächste Schritt folgt 2016 und erstreckt sich auf China und die Türkei. Für das Jahr 2015 erhält Merck eine Vergütung für seine Vermarktungsaktivitäten zu Xalkori®. Ab 2016 werden Pfizer zu 80% und Merck zu 20% an den Gewinnen beteiligt. Das Co-Marketing ist für die USA, Kanada, Japan und die fünf genannten EU-Länder bis zum 31. Dezember 2020 befristet und für China und die Türkei vom 1. Januar 2016 bis zum 31. Dezember 2021.

Merck Serono bietet außerdem Produkte für Paare mit unerfülltem Kinderwunsch an. Merck ist der einzige Arzneimittelhersteller, der über ein vollständiges und klinisch erwiesenermaßen wirksames Portfolio an Präparaten zur Fruchtbarkeitsbehandlung in allen Phasen des Reproduktionszyklus verfügt. Hierzu gehören unter anderem die rekombinanten Varianten der drei für die Behandlung von Unfruchtbarkeit notwendigen Hormone. Als Marktführer und Innovator trägt Merck Serono nicht nur mit seinem Angebot an Arzneimitteln zur Verbesserung des Erfolgs der assistierten Reproduktionstechnologie bei, sondern auch mit innovativen Technologien wie derjenigen zur Bewertung der Lebensfähigkeit von Embryonen. Die Produkte dieses Therapiegebiets sind ein wichtiger Wachstumstreiber für Merck Serono. Dies liegt an unterschiedlichen Faktoren wie der steigenden Nachfrage in den Schwellenländern und dem gesellschaftlichen Trend, die Familienplanung in spätere Lebensabschnitte zu verschieben, in denen die natürliche Fruchtbarkeit abnimmt.

Die Geschäftseinheit General Medicine bietet vor allem Markenprodukte zur Behandlung von Herz-Kreislauf-Erkrankungen an. Die Hauptprodukte aus diesem Bereich sind zwar nicht mehr patentgeschützt, werden aber dank ihres hohen Markenwerts, der sich über Jahrzehnte aufgebaut hat, immer noch als Standardpräparate zur Behandlung chronischer Herz-Kreislauf- oder Stoffwechselerkrankungen eingesetzt. Das gilt beispielsweise für Glucophage® mit dem Wirkstoff Metformin, dem Mittel der Wahl für die Erstlinienbehandlung von Diabetes Typ II, oder Concor® mit dem Wirkstoff Bisoprolol, dem führenden Betablocker gegen chronische Herz-Kreislauf-Erkrankungen wie Hypertonie, aber auch für Euthyrox® (Levothyroxin) als führendes Medikament bei Hypothyreose. Gerade in den Wachstumsmärkten steigt die Nachfrage nach Therapien für Herz-Kreislauf-Erkrankungen stetig. Dies ist auf eine steigende Lebenserwartung, aber teilweise auch auf den zunehmenden Wohlstand in dieser Region und die damit einhergehenden Änderungen des Lebensstils sowie der Essgewohnheiten zurückzuführen. Neben dem Life-Cycle-Management bestehender Produkte, von deren hohem Markenwert Merck Serono profitieren kann, ist Merck eine langfristige strategische Partnerschaft mit dem indischen Unternehmen Lupin Ltd eingegangen, deren Ziel es ist, das Portfolio an Präparaten für die Allgemeinmedizin in Schwellenländern um günstige, qualitativ hochwertige Arzneimittel zu ergänzen.

Merck Serono arbeitet kontinuierlich an verbesserten Verabreichungsmöglichkeiten für Medikamente beziehungsweise Wirkstoffe. Deshalb entwickelt Merck Serono seit Jahren neue Applikationshilfen, mit denen Injektionen anwendungsfreundlicher und gleichzeitig zuverlässiger als mit herkömmlichen oder vorgefüllten Spritzen verabreicht werden können. Außerdem können Ärzte und Patienten mit diesen Produkten einfacher die Therapietreue sicherstellen und damit ihre Therapieziele erreichen. Beispiele hierfür sind die elektromechanischen Autoinjektoren easypod™ zur Injektion von Saizen® (Somatropin) und RebiSmart™ für die Verabreichung von Rebif® (Interferon beta-1a). Beide Geräte, easypod™ und RebiSmart™, können zudem Daten wie Injektionszeitpunkt, -datum und -dosis drahtlos an die dazugehörigen internetbasierten Softwaresysteme easypod™ connect beziehungsweise MSdialog übertragen.

Merck Serono erweitert stetig sein Forschungs- und Entwicklungsportfolio in den Bereichen Onkologie, Immunonkologie und Immunologie und investiert in die Entwicklung von Programmen im Bereich Multiple Sklerose. Mit seiner Expertise bei der Findung und frühen Entwicklung von Wirkstoffen sowie rund 25 Projekten in der klinischen Entwicklung konzentriert sich Merck Serono auf die Bereitstellung differenzierter neuer Therapien für Patienten mit ungedecktem medizinischen Bedarf.

CONSUMER HEALTH

Consumer Health produziert und vertreibt nicht-verschreibungspflichtige Medikamente und konzentriert sich auf eine Reihe bekannter globaler und regionaler strategischer Marken, zum Beispiel Neurobion®, Bion®, Seven Seas®, Nasivin®, Femibion® und DoloNeurobion® sowie Floratil®, Sangobion®, Vigantolletten®, Apaisyl® und Kytta®. Consumer Health hat eine hohe Marktdurchdringung in Europa, Lateinamerika sowie Südostasien und wächst besonders stark in Wachstumsmärkten, insbesondere in Indien, Indonesien und Brasilien, die sich fest unter den zehn umsatzstärksten Märkten etablieren konnten.

Weltweite Megatrends begünstigen dabei das künftige Wachstum von Consumer Health. So gehen Menschen bewusster mit ihrem Körper und ihrer Gesundheit um. Gesundheitsvorsorge und eine möglichst wenig invasive Medikation werden damit immer wichtiger – und zwar sowohl in etablierten Märkten als auch in Wachstumsmärkten, wo sich zunehmend eine starke Mittelschicht mit spezifischen Bedürfnissen herausbildet.

Zum 1. Quartal 2015 wurde die Produktmarke Vigantol® von Merck Serono auf Consumer Health übertragen. Dabei handelt es sich um ein Vitamin D3 Präparat, das in seinem Hauptmarkt Deutschland Marktführer ist. Durch diesen erneuten Markentransfer soll das Potenzial des verbraucherorientierten Geschäftsmodells von Consumer Health genutzt werden, um diese Marke noch erfolgreicher im Markt zu positionieren und zu vermarkten. Weiterhin wird dabei die „3 x 3 Strategie“ mit dem Ziel verfolgt, in jedem Land, in dem Consumer Health bewusst investiert, mit mindestens drei führenden Marken vertreten zu sein und dabei einen Marktanteil von mindestens 3% zu erreichen.

BIOSIMILARS

Das Biosimilars-Geschäft hat sich dem Ziel verschrieben, mehr Menschen weltweit Zugang zu hochwertigen Biopharmazeutika zu ermöglichen. Die Einheit entwickelt ein Biosimilars-Portfolio mit Schwerpunkt auf Onkologie und entzündlichen Erkrankungen und stützt sich dabei sowohl auf internes F&E-Knowhow zu biologischen Arzneimitteln als auch auf Partnerschaften mit anderen Akteuren aus diesem Bereich. Der Beginn von Phase-III-Studien ist ab 2015/2016 vorgesehen.

Biosimilars sind ein attraktiver Markt, in dem Merck gut aufgestellt ist, da das Unternehmen auf vorhandene Stärken und Kompetenzen über die Biosimilars-Wertschöpfungskette hinweg aufbauen kann; dazu zählen die Fähigkeiten, interne Ressourcen zu nutzen oder Kapazitäten von Lieferanten zu beschaffen, um die Einhaltung regulatorischer Vorgaben zu gewährleisten, den Marktzugang zu Wachstumsmärkten sicherzustellen, bestehende Produktionskapazitäten flexibel zu nutzen sowie einen maßgeschneiderten Go-to-Market-Ansatz anzunehmen.

Merck hat zudem strategische Allianzen mit Dr. Reddy's in Indien zur gemeinsamen Entwicklung mehrerer Krebsmittel und mit Bionovis in Brasilien zur Kooperation bei einem multibiologischen Produkt zur Versorgung des brasilianischen Marktes im Rahmen der Richtlinie zur Partnerschaft zur Produktentwicklung (PDP) des brasilianischen Gesundheitsministeriums vereinbart.

ALLERGOPHARMA

Allergopharma, das Allergiegeschäft von Merck, ist eines der führenden Unternehmen für die spezifische Immuntherapie (SIT). Sein Produktportfolio umfasst ein vielfältiges Spektrum an zugelassenen Allergenpräparaten, die den höchsten Qualitätsstandards entsprechen. Die SIT (Hyposensibilisierung, Desensibilisierung, Allergieimpfung) ist die einzige kausale Therapiemöglichkeit, Allergien gegen nicht vermeidbare Allergene zu behandeln. Sie wird überwiegend von allergologisch tätigen Fachärzten wie HNO-Ärzten, Dermatologen, Kinderärzten und Pneumologen durchgeführt.

Allergopharma stellt Präparate zur Diagnose und Therapie von Typ-1-Allergien wie Heuschnupfen oder allergischem Asthma her. Das Allergiegeschäft bietet hochdosierte, hypoallergene standardisierte Präparate für die allergenspezifische Immuntherapie von Pollen- und Milbenallergien. Diese sogenannten Allergoide sind ein besonderer Fokus des Produktportfolios von Allergopharma und stellen ein Kernelement des ganzheitlichen Behandlungsansatzes von Patienten, die unter Allergien leiden, dar. Ohne eine korrekte Diagnose ist eine effektive Therapie nicht möglich. Allergopharma bietet ein breites Spektrum an diagnostischen Allergietests. Mit seinen mehr als 100 Einzelallergenen versorgt das Unternehmen Ärzte mit spezifischen Tools, um die allergieauslösenden Substanzen zu identifizieren. Darüber hinaus beinhaltet das Angebot von Allergopharma auch individuelle patientenspezifische Allergenextrakte zur Behandlung von weniger häufigen Allergien. Personalisierte Medizin ist bei Allergopharma seit vielen Jahren Realität. Die Produkte von Allergopharma sind derzeit in mehr als 20 Ländern weltweit erhältlich. Alle Produkte werden in Reinbek bei Hamburg unter hochreinen, sterilen Bedingungen hergestellt.

Der Markt für kausale Allergie-Therapieprodukte ist ein globaler Wachstumsmarkt. Das von Marktbeobachtern erwartete weltweite Wachstum kommt dabei zum einen von der zunehmenden Anzahl von Allergikern, zum anderen basiert es auf der steigenden Verbreitung der spezifischen Immuntherapie in vielen Schwellenländern.

Mit der eigenen Forschungsabteilung und in Kooperationen mit Forschungsinstituten und anderen Partnern trägt Merck zu einem besseren Verständnis des immunologischen Mechanismus bei, der sich hinter der Entwicklung von Allergien verbirgt und arbeitet aktiv an der nächsten Generation von Präparaten für die spezifische Immuntherapie. Die für 2016 geplante Produktionserweiterung in Reinbek bei Hamburg ist eine Kapazitätserweiterung, um die globale Expansion voranzutreiben und dient auch dazu, den immer schärfer werdenden Anforderungen an Herstellungsstandards gerecht zu werden.

LIFE SCIENCE

Der Unternehmensbereich Life Science umfasst derzeit das Geschäft von Merck Millipore. Nach der geplanten Übernahme von Sigma-Aldrich, die Merck am 22. September 2014 bekannt gegeben hat, würde das Geschäft von Sigma-Aldrich ebenfalls zum Merck-Unternehmensbereich Life Science zählen. Im ersten Quartal des Jahres 2015 generierte dieser 24% des Konzernumsatzes und 20% des EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges). Diese Anteile würden sich im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich deutlich erhöhen und der Unternehmensbereich Life Science damit weiter an Gewicht gewinnen.

MERCK MILLIPORE

Merck Millipore verfügt über eine breite Produkt- und Technologiepalette und bietet innovative Lösungen für Wissenschaftler und Ingenieure der Life-Science-Branche. Unter dem Begriff „Life Science“ sind die Forschungszweige der Natur- und Ingenieurwissenschaften, die sich mit dem Aufbau und dem Verhalten lebender Organismen befassen, zusammengefasst. Die Produkte und Dienstleistungen von Merck Millipore werden in der Erforschung, Entwicklung und Herstellung von Arzneimitteln chemischen oder biotechnologischen Ursprungs sowie in Forschungs- und Anwendungslaboren eingesetzt. Die Produkte und Dienstleistungen von Merck Millipore reichen aber auch in benachbarte Märkte der Lebensmittel- und Getränkeindustrie hinein. Merck Millipore entstand 2010 durch die Übernahme der Millipore Corporation. Das Geschäft ist ein führender Anbieter von Life-Science-Tools.

Der Großteil der Umsatzerlöse stammt dabei aus dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien. Auf dieser Basis generiert das Geschäft wiederkehrende Umsatzerlöse und stabile, attraktive Cash Flows in einer Industrie, die durch strenge Zulassungsanforderungen gekennzeichnet ist. Eine stark diversifizierte und loyale Kundenbasis trägt zudem zu einem günstigen Risikoprofil bei. Zugleich profitiert Merck Millipore von seinem breiten Portfolio und seiner globalen Aufstellung. Merck Millipore ist in drei Geschäftseinheiten unterteilt: Bioscience, Lab Solutions und Process Solutions mit einer Vielzahl von spezialisierten Geschäftsfeldern.

Zu den wesentlichen Produktgruppen der Geschäftseinheit Bioscience zählen Tools und Verbrauchsmaterialien für die Filtration und Probenvorbereitung, Reagenzien und Kits für zellbiologische Versuche sowie kleine Tools und Verbrauchsmaterialien für die Zellanalyse. Mit diesen Produkten unterstützt Merck Millipore seine Kunden dabei, komplexe biologische Systeme zu verstehen und neue Zielmoleküle zu identifizieren. Mit den umfassenden und validierten Anwendungen von Merck Millipore können Forschungsprozesse schneller und effizienter gestaltet werden.

Die Geschäftseinheit Lab Solutions fertigt Produkte für die Forschung sowie für analytische und klinische Labore in unterschiedlichsten Industrien. Sie gehört zu den führenden Anbietern von Laborwasseraufbereitungsgeräten, Laborchemikalien und Verbrauchsmaterialien. Ferner entwickelt und verkauft Lab Solutions Testlösungen, mit denen sich mikrobakterielle Kontaminationen, etwa in pharmazeutischen Produkten, Lebensmitteln oder Trinkwasser, nachweisen lassen. Für die anorganische Chemie liefert Lab Solutions hochreine Reagenzien, darunter Salze, Säuren, Ätzalkalien und Puffer, aber auch Referenzmaterialien für die instrumentelle Analytik sowie Produkte für die anorganische Spurenanalyse.

Am 27. Januar 2015 hat die Geschäftseinheit Lab Solutions die Markteinführung ihrer Wasseraufbereitungssysteme AFS® 40E/80E/120E und 150E bekannt gegeben.

Die Geschäftseinheit Process Solutions bietet Pharma- und Biotechnologieunternehmen eine Vielzahl von Produkten, die es den Kunden ermöglichen, Arzneimittel chemischen und biotechnologischen Ursprungs sicher, effizient und kostengünstig zu produzieren.

Darüber hinaus hat die Geschäftseinheit mehr als 400 Chemikalien zur Synthese von pharmazeutischen Wirkstoffen sowie Substanzen für den Wirkstofftransport in ihrem Portfolio. Das Angebot für die biotechnologische Produktion umfasst Produkte zur Unterstützung des Zellwachstums und der Genexpression, außer-

dem eine breite Palette von Filtrationssystemen sowie Salze und Zuckerstoffe. Die Einweglösungen der Geschäftseinheit Process Solutions bieten Kunden aus der biopharmazeutischen Industrie höhere operative Flexibilität, da zeit- und kostenintensive Reinigungsverfahren entfallen. Ferner sind diese Einweglösungen mit verschiedenen Produkten kompatibel, wodurch sich die Anschaffungskosten der Kunden reduzieren.

Wie am 2. Februar 2015 bekannt gegeben, übernimmt Merck Millipore gemäß einer gemeinsamen Vereinbarung Aktivitäten zur Verfahrensentwicklung für das Upstream-Processing von Precision Biologics, Inc., einem auf die klinische Entwicklung spezialisierten Biotechnologieunternehmen mit Sitz in Texas.

PERFORMANCE MATERIALS

Der Unternehmensbereich Performance Materials bündelt das gesamte Spezialchemikaliengeschäft von Merck. Das Portfolio umfasst Hightech-Performance-Chemikalien für Anwendungen in den Bereichen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Beschichtungen, Drucktechnik, Lack- und Kunststoffanwendungen sowie Kosmetik. Durch die im Mai 2014 erfolgte Übernahme von AZ Electronic Materials (AZ), einem führenden Anbieter von Hightech-Materialien für die Elektronikindustrie, konnte Performance Materials signifikant gestärkt werden. Im ersten Quartal des Jahres 2015 trug Performance Materials 20% zum Konzernumsatz und 30% zum EBITDA vor Sondereinflüssen (ohne Konzernkosten und Sonstiges) bei. Dabei sind die Ergebnisse von AZ seit 2. Mai 2014 berücksichtigt.

Seit dem 1. Januar 2015 gliedert sich Performance Materials in die folgenden Geschäftseinheiten: Display Materials, Pigments & Functional Materials, Integrated Circuit Materials – in die das AZ-Geschäft mit Spezialchemikalien zur Verwendung in integrierten Schaltungen (Halbleitern) eingebracht wurde – und Advanced Technologies.

Das Geschäft mit Display Materials, zu dem durch die AZ-Integration z.B. auch Fotolacke gehören, erwirtschaftete im ersten Quartal des Jahres mehr als die Hälfte der Umsatzerlöse von Performance Materials. Mit einem großen Marktanteil hat sich Merck als weltweiter Markt- und Technologieführer im Bereich Flüssigkristallmischungen etabliert, einem insgesamt stark konsolidierten Markt. Zudem bestehen Markteintrittsbarrieren aufgrund der technologischen Komplexität von Flüssigkristallen und der hohen Qualitätsanforderungen von Kunden und Konsumenten. Zu den Kunden im Flüssigkristallgeschäft gehören primär die sieben größten Hersteller von LC-Displays. Merck verfügt über die breiteste Produktpalette in der Industrie und bietet unter anderem Flüssigkristalle an, die auf der PS-VA und der IPS-Technologie basieren. So kann Performance Materials den individuellen Bedürfnissen der Kunden gerecht werden und Lösungen für alle Displaygrößen – von Smartphones über Tablet-PCs bis hin zu den größten TV-Bildschirmen – anbieten. Merck verfolgt die Strategie, seine Expertise im Bereich Flüssigkristalle zu nutzen, um neue Anwendungsfelder für innovative Flüssigkristalltechnologie zu erschließen. So hat Merck im letzten Jahr alle Anteile des niederländischen Spezialisten für Smart-Window-Technologie Peer+ übernommen. Das Unternehmen wurde inzwischen vollständig integriert. Mit der Übernahme seines langjährigen Kooperationspartners Peer+ hat Merck die Erschließung des Zukunftsmarkts für Fenster vorangetrieben, in denen Flüssigkristalltechnologie zum Einsatz kommt (Liquid Crystals Windows oder kurz LCW). Deren

große Innovation besteht darin, dass sie sich sekundenschnell stufenlos von Hell nach Dunkel regulieren lassen. Im ersten Quartal 2015 wurden bereits die ersten LCW-Einheiten in das neue modulare Innovationszentrum von Merck in Darmstadt eingebaut. Gleichzeitig wurde im Januar die neue Technologie auf der BAU, der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme, einem breiteren Publikum vorgestellt und fand großen Anklang.

Die Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials entwickelt und vermarktet ein umfassendes Produktportfolio von dekorativen Effektpigmenten und funktionellen Materialien. Die Effektpigmente werden vor allem in Automobil- und Industrielacken, Kunststoffen, Druckerzeugnissen und Kosmetika verarbeitet, um den Produkten einen einzigartigen Glanz zu verleihen. Zu den funktionellen Materialien gehören Lasermarkierungen, leitfähige Additive, Anwendungen für Fälschungssicherheit sowie hochwertige Kosmetikwirkstoffe, beispielsweise für den Einsatz in der Hautpflege, in Sonnenschutz- oder Insektenschutzmitteln.

Die Integration von AZ und seiner weltweit rund 1.100 Mitarbeiter hat Merck erfolgreich und nach Zeitplan bis Ende des Jahres 2014 vollzogen. Zum 1. Januar 2015 wurde das Geschäft mit Halbleitermaterialien in die Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials (ICM) überführt. Das frühere Optronics Geschäft (z.B. Fotolacke) wurde in Display Materials integriert. Als wichtiger Partner global führender Halbleiter- und Elektronikhersteller erzielt die Geschäftseinheit ICM fast 80% ihrer Umsätze in Asien und erwirtschaftet dabei mehr als drei Viertel ihrer Umsätze mit Produkten, die in ihren jeweiligen Märkten führend sind. Die Produkte von ICM werden u.a. zur Fertigung integrierter Schaltkreise, zur Herstellung von mikro-elektromechanischen Systemen, für Antirefleksbeschichtungen oder zur Miniaturisierung von Transistorstrukturen verwendet. Somit fügt sich das neue Portfolio der früheren AZ in optimaler Weise in das Materialangebot von Performance Materials ein.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies investiert in zukunftssträchtige Forschung und Entwicklung und unterstützt so das Wachstum sowie die nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit von Performance Materials. Die Geschäftseinheit produziert und vertreibt auch Materialien für organische Leuchtdioden (Organic Light Emitting Diodes/OLED), die in neuen Beleuchtungsanwendungen und Displaytechnologien verwendet werden. Das Geschäft bei OLED entwickelte sich im ersten Quartal positiv. Die Nachfrage nach OLED-Materialien von Merck hat stark zugenommen – insbesondere aus den asiatischen Ländern. Gleichzeitig hat sich die Kundenbasis verbreitert.

ZIELE UND STRATEGIEN DES MERCK-KONZERNS

Merck hat im Jahr 2007 einen Transformationsprozess begonnen, der zum Ziel hat, die Zukunft mit profitabilem Wachstum in hochspezialisierten Nischenmärkten in den heutigen Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials zu sichern.

Am Anfang dieses Prozesses standen die beiden großen Akquisitionen der Serono SA und der Millipore Corporation in den Jahren 2007 und 2010. Mit einem neuen Führungsteam hat Merck im Jahr 2011 das Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ gestartet. In der ersten Phase hat das Unternehmen mit dem Umbau der globalen Führungsorganisation sowie einem das gesamte Unternehmen umfassenden Effizienzsteigerungsprogramm die Basis für profitables Wachstum gelegt. Die 2014 begonnene zweite Phase zielt darauf ab, identifizierte Wachstumsoptionen sukzessive umzusetzen, mit dem Ziel, drei starke Plattformen für nachhaltig profitables Wachstum aufzubauen. Merck baut dabei auf seine Kernkompetenzen:

- Nähe zu den bestehenden Geschäften
- Innovationsstärke
- Kundennähe (bis hin zu maßgeschneiderten Lösungen)
- Fokus auf Spezialgeschäfte

Darüber hinaus strebt Merck an, sein Geschäftsmodell systematisch und kontinuierlich mit neuen Technologien und Partnerschaften zu erweitern. Im abgelaufenen Jahr 2014 wurden drei wichtige Meilensteine in der Umsetzung der Konzernstrategie erreicht:

- Mit der im Mai abgeschlossenen Übernahme von AZ Electronic Materials konnten Produktbasis und Kundenangebot durch neue Technologien erweitert werden.
- Durch die Ankündigung der geplanten Übernahme von Sigma-Aldrich im September wurde der Grundstein dafür gelegt, die Position in der attraktiven Life-Science-Industrie zu stärken. Ziel des geplanten Zusammenschlusses ist, den Kunden ein breiteres Angebot an Produkten und Dienstleistungen

sowie die führende E-Commerce-Plattform in der Industrie zur Verfügung zu stellen.

- Mit der im November bekanntgegebenen Vereinbarung einer strategischen Allianz mit Pfizer über Anti-PD-L1 will Merck die eigene Präsenz in der Immunonkologie vorantreiben, indem Stärken und Kompetenzen der beiden Unternehmen im hart umkämpften Anti-PD1-/Anti-PD-L1-Bereich gebündelt werden. Geplant ist, im Jahr 2015 bis zu 20 klinische Immunonkologie-Entwicklungsprogramme zu starten, darunter auch bis zu sechs zulassungsrelevante Studien. Die Allianz hat zudem das Potenzial, über die gemeinsame Vermarktung von Xalkori® den Zugang von Merck zum US-Onkologie-Markt zu beschleunigen.

Der strategischen Agenda und der Fokussierung auf drei Wachstumsplattformen entsprechend hat sich Merck zum 1. Januar 2015 organisatorisch neu aufgestellt. Die bisherigen vier Sparten wurden von drei Unternehmensbereichen abgelöst:

- **Healthcare** umfasst die Geschäfte Merck Serono, Consumer Health, Allergopharma und Biosimilars.
- **Life Science** beinhaltet das Geschäft Merck Millipore.
- **Performance Materials** entspricht dem gleichnamigen Geschäft.

Der strategische Wandel hin zu hochwertigen und innovativen Lösungen in den Bereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials lässt sich auch an der Zusammensetzung der Umsätze ablesen: Innerhalb des Unternehmensbereichs Healthcare erwirtschaftet Merck Serono heute mehr als 65–70% seiner Umsatzerlöse mit biotechnologischen Arzneimitteln. 2006 stand hier nur ein Produkt: Erbitux® mit einem Anteil an den Umsatzerlösen von weniger als 10%. Aus dem klassischen Chemiegeschäft ist immer mehr ein Premiumgeschäft mit Materialien und einer Vielzahl weiterer wertschaffender Angebote für die Kunden von Merck geworden. Heute machen Hightech-Materialien und Life-Science-Tools rund 80% der Umsatzerlöse in den Bereichen Life Science und Performance Materials aus. Im Jahr 2006 waren es etwa 30%.

ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE & KONZERNSTRATEGIE

Das Jahr 2018 markiert das 350-jährige Jubiläum von Merck. Die dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“ zugrunde liegenden allgemeinen Grundsätze und die Konzernstrategie sollen auch nach 2018 als Kompass dienen.

Allgemeine Grundsätze

Merck orientiert sich bei seinen Geschäftsaktivitäten an allgemeinen Grundsätzen. Sie dienen allen Verantwortlichen des Unternehmens als Orientierung bei ihren strategischen Überlegungen und Entscheidungen.

Die Gesellschaftsstruktur der Merck KGaA mit Mitgliedern der Merck-Familie als persönlich haftenden Gesellschaftern verpflichtet die Merck-Geschäftsleitung, deren Mitglieder ebenfalls persönlich haftende Gesellschafter sind, dazu, ein besonderes Augenmerk auf die langfristige Wertentwicklung zu legen. Daher spielt Nachhaltigkeit bei Merck eine besondere Rolle. Ziel ist es, die langfristige Entwicklung des Unternehmens mit berechtigten Interessen der Aktionäre in Einklang zu bringen, die für ihre Beteiligung an Merck oftmals kürzere Zeitfenster einplanen. Daher soll das Geschäftsportfolio von Merck stets so ausbalanciert sein, dass es eine optimale Mischung zwischen unternehmerischen Chancen und Risiken widerspiegelt. Dies erreicht Merck zum einen durch eine Diversifizierung in die Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science und Performance Materials sowie durch die geografisch breit gestreuten Wachstumsquellen.

Der Grundsatz der Nachhaltigkeit gilt für Merck jedoch nicht nur für wirtschaftliche Aspekte. Vielmehr schließt er auch die gesellschaftliche Verantwortung sowie den Schutz der Umwelt mit ein. Merck will mit seinem bestehenden und künftigen Produktportfolio einen Beitrag dazu leisten, globale Herausforderungen zu lösen und eine nachhaltige Zukunft zu gestalten. Auch deshalb ist Innovation die Basis der Geschäftstätigkeit des Unternehmens – sie ist die Grundvoraussetzung für künftiges Wachstum. Merck arbeitet beständig an innovativen Produkten und Dienstleistungen für Kunden und Patienten und verbindet dies mit einem kontinuierlichen Prozess interner Innovation in allen Bereichen des Unternehmens.

Konzernstrategie

Im Fokus der Geschäftsaktivitäten von Merck stehen hochwertige und innovative Spezialprodukte in den Unternehmensbereichen Healthcare, Life Science und Performance Materials. Ziel von Merck ist es, nachhaltiges und profitables Wachstum organisch, durch die Weiterentwicklung bestehender Kompetenzen, zu erreichen, aber auch durch gezielte Akquisitionen, die das bisherige Kompetenzfeld sinnvoll ergänzen beziehungsweise erweitern. Aufbauend auf den starken Produkten in allen Geschäften will Merck Erträge erzielen, die weitgehend unabhängig vom jeweiligen Konjunkturzyklus sind. Darüber hinaus ist es das Ziel, die starke Marktposition in den Wachstumsmärkten mittel- und langfristig weiter auszubauen. Im Jahr 2014 hat die ehemalige Berichtsregion Emerging Markets bereits 38% zu den Umsatzerlösen des Konzerns beigetragen.

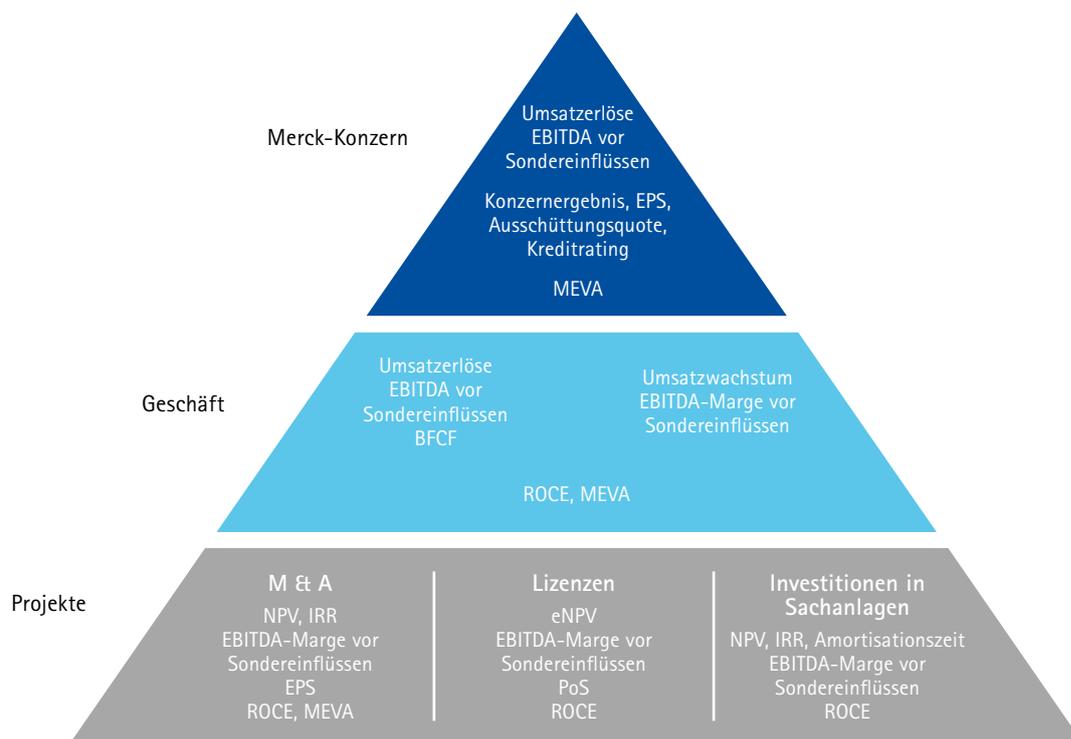
STEUERUNGSSYSTEM DES MERCK-KONZERNS

Als weltweit tätiges und diversifiziertes Unternehmen verwendet Merck ein umfassendes System von Kennzahlen zur Steuerung des Geschäftserfolgs. Die wichtigste Kennzahl zur Messung des operativen Geschäftserfolgs ist dabei das EBITDA vor Sondereinflüssen. Weiterhin zählen die Umsatzerlöse sowie der Free Cash Flow des Geschäfts (Business Free Cash Flow) zu den bedeutsamsten Leistungsindikatoren für die Bewertung der Geschäftsentwicklung.

Die Pyramide der Wertschöpfungs- und Steuerungskennzahlen beinhaltet die wichtigen finanziellen Messgrößen des Merck-Konzerns und bildet einen umfassenden Rahmen von Indikatoren

zur Steuerung des Geschäfts und zur Bestimmung der Prioritäten bei der Allokation flüssiger Mittel. Sie ist in drei Steuerungsebenen gegliedert, die den Einsatz jeweils verschiedener Indikatoren erfordern. Dabei handelt es sich um den Merck-Konzern, das Geschäft und Projekte.

Für eine nähere Erläuterung des internen Steuerungssystems wird auf die Seiten 55 bis 58 des Merck-Geschäftsberichts 2014 verwiesen.



Abkürzungen

EBITDA vor Sondereinflüssen = Earnings before interest, income tax, depreciation and amortization pre exceptionals (Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern, Abschreibungen und Sondereinflüssen).

EPS = Earnings per share (Ergebnis je Aktie).

MEVA = Merck value added (wirtschaftliche Wertschöpfung durch Merck).

BFCF = Business Free Cash Flow (Free Cash Flow des Geschäfts).

ROCE = Return on capital employed (Rendite auf das investierte Kapital).

NPV = Net present value (Kapitalwert).

IRR = Internal rate of return (Interner Zinsfuß).

eNPV = expected Net present value (erwarteter Kapitalwert).

PoS = Probability of success (Erfolgswahrscheinlichkeit).

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG BEI MERCK

Merck forscht und entwickelt weltweit Lösungen, um die Lebensqualität von Patienten und Kunden zu verbessern. Der Konzern fokussierte sich im vergangenen Geschäftsjahr darauf, Relevanz und Effizienz seiner Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten weiter zu optimieren. Dazu ging Merck verstärkt Kooperationen mit Dritten ein.

Rund 4.700 Mitarbeiter forschen für Merck nach Innovationen, mit denen das Unternehmen die langfristigen Gesundheits- und Technologietrends sowohl in den etablierten Märkten als auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern bedienen kann.

Merck hat im Jahr 2014 rund 1,7 Mrd € für Forschung und Entwicklung ausgegeben. Merck setzt in seiner Forschung und Entwicklung sowohl auf Eigenforschung als auch auf externe Kooperationen. Damit erhöht sich die Produktivität der Forschung und zugleich verringert sich der finanzielle Aufwand.

HEALTHCARE

Merck Serono

Onkologie

Im April 2015 hat die Abteilung Sicherheit des japanischen Ministeriums für Gesundheit, Arbeit und Soziales eine offizielle Mitteilung herausgegeben, nach der die Erbitux Produktinformation aktualisiert wurde und das Produkt nun bei Patienten mit inoperablem, fortgeschrittenem oder rezidivierendem Kolorektalkarzinom vom RAS-Wildtyp zugelassen ist. Dies steht im Einklang mit dem derzeitigen Zulassungsstatus in Europa.

Bezüglich Abituzumab (ehemals DI17E6) entschloss sich Merck nach Prüfung aller vorhandenen klinischen Daten zur Beendigung des Entwicklungsprogramms in der Onkologie. Die Phase-I-Entwicklung von Pimasertib in Kombination mit dem hDM2-Antagonisten (SAR405838) von Sanofi bei Patienten mit soliden Tumoren wurde ebenfalls eingestellt. Die Auswertung der vorläufigen Studiendaten deutete auf eine zu geringe Wahrscheinlichkeit eines positiven Nutzen-Risiko-Verhältnisses hin, um eine Entwicklung in dieser Kombination fortzusetzen.

Tepotinib, ein niedermolekularer C-Met-Kinaseinhibitor, ging in die Phase II einer laufenden Phase I/II-Studie bei asiatischen Patienten mit nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC) mit positivem Met-Status (Met+) und EGFR-Mutation über. In dieser Studie sollen rund 136 Patienten mit Met+-Tumoren, bei denen eine vorausgegangene Erstlinientherapie mit Gefitinib versagt hat, randomisiert mit Tepotinib 500 mg/Tag plus Gefitinib oder Cispla-

tin/Pemetrexed behandelt werden. Primärer Endpunkt ist das progressionsfreie Überleben (Progression-Free Survival, PFS).

Im Bereich der diagnostischen Tests in der Onkologie unterzeichnete Merck Serono eine Vereinbarung mit Illumina Inc. Die Unternehmen wollen gemeinsam Sequenzierungstests entwickeln, die im Rahmen einer klinischen Studie in einer einzigen Tumorbildprobe mehrere Genvarianten nachweisen und gleichzeitig messen können. Auch bei der Einreichung auf Zulassung der Studientherapie und des Diagnosetests wollen Merck und Illumina zusammenarbeiten. Außerdem haben Merck Serono und sein Partner Sysmex Inostics GmbH die Eröffnung des ersten Prüfzentrums für die RAS-Biomarkertestung auf Basis von Flüssigbiopsien im Institut für Onkologie der spanischen Klinik Vall d'Hebron bekannt gegeben. Diese sogenannte Flüssigbiopsie – auch als blutbasierter Biomarkertest bekannt – ist eine vereinfachte und schnelle Methode für die Bestimmung des RAS-(KRAS- und NRAS-) Mutationsstatus von Tumoren, da hierfür nur eine einzige Blutentnahme erforderlich ist. Die Notwendigkeit einer Gewebebiopsie oder eines chirurgischen Eingriffs entfällt damit. Die Bestätigung der Konformität mit den europäischen Harmonisierungsrichtlinien (CE-Kennzeichnung) wird in den kommenden Monaten erwartet.

Immunonkologie

Merck und Pfizer haben den Start einer internationalen Phase-III-Studie (JAVELIN Lung 200) zur Bewertung der Wirksamkeit und Sicherheit der Prüfsubstanz Avelumab (MSB0010718C) für die Krebsimmuntherapie und die Behandlung des ersten Patienten bekannt gegeben. Die offene, multizentrische, randomisierte klinische Studie erfolgt im Vergleich zu Docetaxel bei Patienten mit nicht-kleinzelligem Bronchialkarzinom (NSCLC) des Stadiums IIIb/IV, deren Krebserkrankung nach vorausgegangener platinbasierter Doublet-Therapie fortgeschritten ist. Die teilnehmenden Patienten erhalten entweder Avelumab oder Docetaxel unabhängig von ihrem PD-L1-Status (PD-L1, programmierter Zelltod-Ligand 1). An der Studie werden rund 650 Patienten in 290 Prüfzentren weltweit teilnehmen. Über 30 Länder in Nordamerika, Südamerika, Asien, Afrika und Europa sind hieran beteiligt. Die Studie ist Teil des klinischen Prüfprogramms JAVELIN zu Avelumab. Der primäre Endpunkt der Studie ist das Gesamtüberleben von Patienten mit PD-L1-positivem (programmed death-ligand 1 positive/ PD-L1+) NSCLC. Sekundäre Endpunkte werden in der Gesamtpopulation der Studie unabhängig vom PD-L1-Status der Patienten bewertet. Hierzu gehören Gesamtüberleben (Overall Survival, OS), Gesamtansprechrate (Overall Response Rate, ORR), progressionsfreies

Überleben (PFS) und Therapiebeurteilung aus Patientensicht (Patient-Reported Outcomes, PRO). Dies ist die erste von mehreren Zulassungsstudien, deren Beginn in 2015 erwartet wird. Das zur Zeit laufende Phase-I-Programm zu Avelumab schließt über 840 Patienten mit unterschiedlichen Tumortypen ein, darunter NSCLC, Brustkrebs, Magenkrebs, Eierstockkrebs, Blasenkrebs, Hautkrebs und Tumoren des Mesothels. Kürzlich hinzugefügt wurde eine Expansionskohorte für die Erstlinientherapie des NSCLC. Außerdem wurde die Phase-I-Studie um vier Wirksamkeits-Expansionskohorten im Bereich Magenkrebs und Krebs des ösophagogastralen Übergangs (Drittlinientherapie), Eierstockkrebs (nur Zweitlinientherapie), Urotheliale Karzinomen und Plattenepithelkarzinomen des Kopfes und Halses erweitert.

Merck Serono ist mit Intrexon eine exklusive strategische Kooperations- und Lizenzvereinbarung zur Entwicklung und Vermarktung von T-Zell-Krebs Therapien auf Basis von chimären Antigenrezeptoren (CAR-T) eingegangen, um sein F&E-Technologieportfolio im Bereich Immunonkologie auszubauen. Bei den CAR-T-Zellen handelt es sich um gentechnisch veränderte T-Zellen mit synthetischen Rezeptoren, die ein bestimmtes Antigen, das auf Tumorzellen exprimiert wird, erkennen. Durch Bindung der CAR-T-Zellen an ihre Zielstruktur wird eine immunologische Abwehrreaktion gegen die Krebszellen ausgelöst. Mit dem Einsatz der Zellmodifikationstechniken und der RheoSwitch®-Plattform von Intrexon setzt die Kooperation auf die Entwicklung von führenden Produkten, die das Immunsystem befähigen, die aktuellen Herausforderungen der CAR-T-Therapie zu meistern. Schwerpunkt der Kooperation ist die Entwicklung einer CAR-T-Plattform der nächsten Generation, aus der Arzneimittelkandidaten hervorgehen sollen.

Vernachlässigte Krankheiten

Merck fördert eine konzernweite Initiative für besseren Zugang zu Gesundheit (Access to Health), um die wichtigsten ungedeckten medizinischen Bedarfe bei vernachlässigten Tropenkrankheiten – vor allem bei Kindern aus Entwicklungsländern – anzugehen. Hierzu gehört auch eine F&E-Plattform mit Schwerpunkt auf tropischen und vorrangigen übertragbaren Erkrankungen. In diesem Zusammenhang hat Merck Serono die Übertragung der Rechte an der Prüfsubstanz DDD107498 gegen Malaria seitens der Medicines for Malaria Venture (MMV) bekannt gegeben. Ziel des zukünftigen klinischen Programms ist der Nachweis, ob die Prüfsubstanz in unterschiedlichen Entwicklungsstadien der Malariaerreger wirksam ist und lange genug im Körper verweilt, um potenziell als Einmaldosis gegen die gefährlichsten Malariastämme eingesetzt werden zu können.

Consumer Health

Im Selbstmedikationsgeschäft vertreibt Merck nicht verschreibungspflichtige Medikamente und Nahrungsergänzungsmittel in Europa, vorrangig für Frankreich, Deutschland und Großbritannien sowie mit wachsendem Absatz in Lateinamerika und Südostasien. Der Schwerpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten liegt im Bereich Consumer Health auf der stetigen Verbesserung bewährter Rezepturen, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Konsumenten. Der Konsument und seine Bedürfnisse stehen im Zentrum der Innovationstätigkeiten von Consumer Health. Zum einen werden bewährte Produkte den sich ändernden Konsumentenbedürfnissen angepasst, zum anderen werden technologische Innovationen neu entwickelt, um noch gänzlich offenen Bedarf zu befriedigen, wie zum Beispiel mit dem neuen Apaisyl® Nissendetektiv, das auf der Kopfhaut befindliche Läusenissen fluoreszierend einfärbt und somit ein einfaches Auskämmen deutlich erleichtert. Zu diesem Zweck werden seit 2014 verstärkt Kooperationsvereinbarungen mit unabhängigen Forschungseinrichtungen etabliert, um so gezielt auf deren Expertise bei der Produktneuentwicklung zurückzugreifen. Zugleich entwickelt Consumer Health seine etablierten Markenprodukte auch durch einzelne Anwendungserleichterungen und begleitende Services weiter.

LIFE SCIENCE

Merck Millipore

Im Januar 2015 hat Merck Millipore eine neue Produktionsstätte im indischen Bangalore eröffnet. Die neue Anlage dient der Herstellung universeller und maßgeschneiderter Hardwaresysteme für Biopharm Process Solutions, Instrumenten für die Geschäftsfelder Lab Water und BioMonitoring sowie ausgewählten OEMD-Produkten und wird den weltweiten Markt bedienen, aber auch auf spezielle Bedürfnisse und zukünftiges Wachstum des indischen Markts ausgerichtet sein.

Im ersten Quartal 2015 gab Merck Millipore außerdem die Markteinführung seiner Wasseraufbereitungssysteme AFS® 40E/80E/120E und 150E bekannt. Diese neuen Systeme bieten klinischen Laboren mit einem täglichen Reinwasserbedarf von bis zu 3.000 Litern eine wirtschaftliche und zuverlässige Lösung zur Wasseraufbereitung. Die AFS® 40E-/80E-/120E- und 150E-Systeme arbeiten mit zwei leistungsstarken Technologien zur Erzeugung von Reinwasser, das den Anforderungen für CLRW (Clinical Laboratory Reagent Water) des CLSI® (Clinical and Laboratory Standards Institute®) entspricht. Die moderne, bewährte Elix®-Elektroionisierungstechnologie (EDI) erzeugt Wasser konstant hoher

Qualität bei geringen und kalkulierbaren Betriebskosten, während die innovative E.R.A.[™] (Evolutive Reject Adjustment)-Technologie die Wasserrückgewinnung abhängig von der Speisewasserqualität optimiert und damit den Wasserverbrauch reduziert.

Darüber hinaus hat Merck Millipore eine Vereinbarung bekannt gegeben, gemäß derer Aktivitäten zur Verfahrensentwicklung für das Upstream Processing von Precision Biologics, Inc., einem auf die klinische Entwicklung spezialisierten Biotechnologieunternehmen mit Sitz in Texas, übernommen werden. Ziel ist die Weiterentwicklung eines präklinischen monoklonalen Antikörpers des amerikanischen Unternehmens. Dieser Antikörper namens NE0-201 bindet an ein tumorspezifisches Antigen, das bei einigen Krebstypen vorhanden ist, und ist somit potenziell für die Therapie von unterschiedlichen Krebserkrankungen geeignet wie z. B. Dickdarm-, Lungen-, Eileiter- und Bauchspeicheldrüsenkrebs – letzterer eine Krebsart mit besonders hoher Sterberate bei begrenzten Behandlungsmöglichkeiten.

Im März 2015 gab Merck Millipore außerdem bekannt, dass im Mai 2014 ein US-amerikanisches Patent zur Entwicklung eines selektiven Membranschichtbildungsverfahrens bewilligt wurde, mit der die Konsistenz der Virusfiltrationsleistung erheblich verbessert werden kann. Dieses Verfahren kommt bei der Herstellung des Viresolve[®] Pro von Merck Millipore zum Einsatz. Hierbei handelt es sich um eine Virusfiltrationstechnologie zur leistungsstarken Abreicherung von Parvoviren bei der Herstellung von monoklonalen Antikörpern und therapeutischen Proteinen. Dank der selektiven Membranschichten bietet die Viresolve[®] Pro-Filtrationseinheit eine branchenführende Konsistenz, die von keinem anderen Virusfiltrationsgerät derzeit am Markt erreicht wird.

PERFORMANCE MATERIALS

Merck ist mit seinem Unternehmensbereich Performance Materials unangefochtener Markt- und Technologieführer bei Flüssigkristallen (Liquid Crystals, LCs), die vor allem in LCD-Fernsehgeräten und den meisten Anzeigegeräten der mobilen Kommunikation Anwendung finden. Zudem ist Merck einer der führenden Anbieter dekorativer und funktioneller Effektpigmente. Kunden aus den Branchen Unterhaltungselektronik, Beleuchtung, Lack, Drucktechnik, Kunststoffanwendungen und Kosmetik nutzen Hightech-Materialien und -Lösungen von Merck. Mit der Übernahme von AZ Electronic Materials (AZ) im Mai 2014 wurde die zusätzliche Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials in das Merck-Portfolio eingebracht. Integrated Circuit(IC)-Chemikalien werden zur Herstellung integrierter Schaltungen verwendet. Das frühere Geschäft AZ Optronics, das zum Beispiel Fotolacke umfasst, wurde indes in die Geschäftseinheit Display Materials integriert. Bei allen Geschäftsbereichen von Performance Materials ist die Dynamik der Wachstumsmärkte von großer Bedeutung.

Display Materials

Im Bereich der mobilen Flüssigkristalle beziehungsweise LC-Displays (LCDs) hat Merck einen neuen Schaltmodus für Flüssigkristalle entwickelt – die sogenannte UB-FFS-Technologie (Ultra-Brightness Fringe Field Switching). Der neue LC-Schaltmodus hat das Potenzial, die Lichtdurchlässigkeit der Displays um 15% zu steigern. Vorteile der neuen Technik: Zum einen verbraucht sie weniger Strom, wodurch sich die Batterie-Lebensdauer der mobilen Endgeräte verlängert, zum anderen steigt die Qualität der mobilen Displays und stärkt den Trend zu höheren Auflösungen. Die Markteinführung verläuft gut: Der neue Schaltmodus wird bereits in vielen Smartphones und Tablets eingesetzt.

Die strategische Merck-Initiative „LC 2021“ bündelt zukünftige LC-Aktivitäten – mit besonderem Fokus auf Anwendungen außerhalb von Displays. So können Flüssigkristalle beispielsweise die Licht- und Wärmedurchlässigkeit von Fenstern in Gebäudefassaden regulieren, indem sie Glas schnell und effizient zwischen hell und dunkel schalten. Nach der Übernahme aller Anteile an Peer+, des niederländischen Spezialisten für flüssigkristallbasierte schaltbare Fenster, die im Juli 2014 erfolgt war, wurde das Unternehmen inzwischen vollständig unter dem Namen „Merck Window Technologies (MWT)“ integriert. Für diese schaltbaren Fenster, die sogenannten „LC Windows (LCW)“, laufen bei Merck Entwicklung und Produktion der maßgeschneiderten Flüssigkristallmaterialien auf Hochtouren, ebenso – in Zusammenarbeit mit Partnern – die Bereitstellung erster Fenster-Prototypen. Im ersten Quartal 2015 wurde eine ganze Fensterfront der LCWs in das unternehmenseigene Innovationszentrum am Merck-Hauptsitz Darmstadt eingebaut. Zur Massenproduktion sowie zur breiten Vermarktung der LCWs laufen bereits intensive Kooperationen mit ausgewählten Partnern aus der Glas- und Fensterindustrie.

OLED

Organische lichtemittierende Dioden – kurz OLED – werden in neuen Beleuchtungsanwendungen und Display-Technologien verwendet. Sie stehen für brillante Farben und scharfe Bilder aus jedem Blickwinkel, eine lange Lebensdauer und höchste Energieeffizienz. OLEDs ermöglichen es zudem, Displays auch in runden Formen oder flexibel zu gestalten – damit sind sie für den Einsatz in neuesten technischen Anwendungen prädestiniert. Ein Beispiel sind sogenannte „Smart Watches“, Armbanduhren mit Internetzugriff und zusätzlichen Computerfunktionen.

Die Merck-Produktlinie für diese Art der Anwendungen heißt livlux[®]. Auf Basis seiner mehr als zehnjährigen Erfahrung hat Merck ein starkes Portfolio an weltweiten Patenten aufgebaut. Entwicklungspartnerschaften mit Kunden sind dabei ein Weg, neue Technologien zu erproben und zur Marktreife zu führen. So hat Performance Materials gemeinsam mit dem Druckerhersteller Seiko Epson eine Technologie etabliert, mit der sich OLED-Displays drucken lassen. Während Merck sein Knowhow aus der OLED-Materialentwicklung und bei der Entwicklung von Tinten in

die Kooperation einbrachte, steuerte Seiko Epson seine Kompetenz in Sachen Druckköpfe mit Mikro-Piezo-Inkjet-Technologie und das Prozess-Knowhow bei. Der Vorteil der gemeinsam entwickelten Technologie: geringere Kosten und höhere Materialeffizienz. Denn anders als bei aufgedampften OLED-Displays werden die Materialien bei gedruckten OLED-Displays bei Raumtemperatur und unter Normaldruck aufgebracht. Zudem wird bei diesem Verfahren Material nur dort abgeschieden, wo auch tatsächlich Dioden entstehen – es ist also ressourcenschonend.

Hochwertige Pigmente und funktionelle Materialien

Die jüngste Entwicklung auf dem Gebiet der Effekte sind Pigmente der Marke Meoxal®. Diese bestechen durch eine außergewöhnlich hohe Farbsättigung und hervorragende Performance. Der Grund ist eine innovative Schichttechnologie, bei der Aluminium-Flakes als Substrat eingesetzt werden. Die Produkte sind für vielfältige High-Performance-Anwendungen geeignet, insbesondere für Automobil- und Kunststofflackierungen. Die Markteinführungen dreier neuer Pigmente der Pigmentserie Meoxal® fanden im letzten Jahr statt, weitere werden dieses Jahr folgen.

Mit Xirallic® NXT bringt Merck eine neue patentgeschützte Produktgeneration der bekannten Hightech-Effektpigmente auf den Markt, die den Kunden einen außergewöhnlichen „Living-Sparkle-Effekt“, hohes Styling-Potenzial und konsistente Qualität bietet. Das jüngste Produkt der neuen Generation – Xirallic® NXT Leonis Gold – ist ein goldfarbenes, metallisch wirkendes Effektpigment, das Merck seit Anfang 2015 anbietet.

Neben hochwertigen dekorativen Effektpigmenten bietet Merck auch funktionelle Materialien an, die zum Beispiel in der Lasermarkierung von Kunststoffen, in leitfähigen Beschichtungen sowie in der Wärmereflexion für Gewächshäuser Anwendung finden.

Die neueste Entwicklung bei den funktionellen Lasermaterialien ist ein Pigment (Iriotec® 8850) und ein Granulat (Iriotec® 8210), die unabhängig vom Polymer reagieren und eine Verdoppelung der Markiergeschwindigkeiten ermöglichen. Merck erhöht damit für seine Kunden in der Kunststoffverarbeitung deutlich sowohl Wirtschaftlichkeit als auch die Einsatzmöglichkeiten des Lasers. Zum ersten Mal bietet Merck zudem das funktionelle Pigment Iriotec® 8850 an, mit dem man Pulverlacke lasermarkieren kann.

Weitere Entwicklungen betreffen funktionelle Materialien für Hochspannungstechnik. Hier werden grundlegende Erkenntnisse erarbeitet, um rund um das Thema Energy Management nachhaltig Geschäft zu generieren.

Durch den Zukauf von AZ konnte Merck mit organischen sowie anorganischen Polysilazanen eine neue Technologie-Plattform integrieren. Diese Polymere fungieren als Additive in Lacksystemen, die zum Schutz vielfältiger Oberflächen vor u. a. Korrosion, Verwitterung, Verkratzung und Verschmutzung eingesetzt werden.

Integrated Circuit Materials

Die Geschäftseinheit IC Materials (Integrated Circuit Materials) liefert Produkte für integrierte Schaltkreise. Eine der für diesen Bereich angebotenen Produktreihen sind Antirefleksions-Schichten, die auf Photoresiste (Fotolacke) aufgetragen werden und Interferenzeffekte bei deren Belichtung vermeiden können. Diese Technologie verwendet hochfluorierte Materialien, um den für die Anti-Reflektion erforderlichen niedrigen Brechungsindex zu erreichen. Hier hat Merck in Vorgriff auf zurzeit erwogene Beschränkungen umweltgefährdender Fluor-Chemikalien Ersatzstoffe entwickelt, von denen bei gleicher oder sogar verbesserter Leistung keine vergleichbare Umweltgefährdung ausgeht. Diese neuen Produktlinien werden schrittweise bisherige Produkte ersetzen.

Im Bereich der Directed Self Assembly (DSA) setzt sich der Trend fort, dass alle führenden Chiphersteller diese Technologie als wegweisend ansehen und intensiv bearbeiten. Bei DSA ist die Information für kleinste Strukturen bereits in der chemischen Natur des Beschichtungsmaterials enthalten. Merck-Forscher arbeiten mit ihren Kunden an der Einführung von DSA als einer Standard-IC-Herstellungsmethode in den nächsten Jahren.

Mercks SPINFIL™ Produktreihe basiert auf dem anorganischen Perhydropolysilazan-Polymer, das als Vorläufer für Siliziumdioxid-Isolationslagen in der Chipherstellung eingesetzt wird. Mit diesem Produkt ist Merck führend im Bereich der Spin-On-Dielectrics (SODs). Die neu eingeführte SPINFIL™ 700 Produktreihe zielt auf kritische SOD-Anwendungen mit höchsten Qualitätsanforderungen. SPINFIL™ 700 ist bereits bei Kunden qualifiziert und steht kurz vor Produktionsbeginn.

GESCHÄFTSVERLAUF UND WIRTSCHAFTLICHE LAGE

MERCK-KONZERN

ÜBERBLICK 1. QUARTAL 2015

- Starker Anstieg der Umsatzerlöse auf 3.041 Mio € getrieben durch positive Wechselkurseffekte, die Konsolidierung von AZ Electronic Materials sowie leichtes organisches Wachstum
- Rebif® mit sinkenden Umsätzen – Wettbewerb verstärkt sich
- Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen um 5,7 % auf 853 Mio €
- Nettofinanzverbindlichkeiten weiter reduziert auf 78 Mio €
- Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen sinkt leicht auf 1,12 €, insbesondere aufgrund der Sigma-Aldrich Finanzierungsmaßnahmen

MERCK-KONZERN → KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	3.041,2	2.628,2	15,7
Operatives Ergebnis (EBIT)	480,0	468,3	2,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	15,8	17,8	
EBITDA	805,4	770,2	4,6
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,5	29,3	
EBITDA vor Sondereinflüssen	853,0	807,1	5,7
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	28,0	30,7	
Ergebnis je Aktie (in €) ²	0,65	0,75	-13,3
Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (in €) ²	1,12	1,15	-2,6
Business Free Cash Flow	360,5	684,1	-47,3

¹Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

²Unter Berücksichtigung des erfolgten Aktiensplits; Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst, siehe Abschnitt „Ergebnis je Aktie“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Merck-Konzerns stiegen im ersten Quartal 2015 um 15,7% auf 3.041 Mio € (Q1 2014: 2.628 Mio €). Dieses sehr starke Umsatzwachstum war sowohl durch Währungskursveränderungen als auch Portfolioveränderungen getrieben. Das organische Wachstum betrug im Berichtsquartal 1,3%. Die positiven Währungseffekte beliefen sich auf 8,9% und waren im Wesentlichen auf den US-Dollar sowie einige asiatische Währungen zurückzuführen. Durch Akquisitionen beziehungsweise Veräußerun-

gen erhöhten sich die Umsätze im Saldo um 5,5% beziehungsweise um 144 Mio €. Die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials bei Performance Materials wirkte sich im Berichtsquartal mit 149 Mio € positiv auf die Konzernumsätze aus. Aufgrund der Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development Solutions beim Unternehmensbereich Life Science, die mit Wirkung zum 31. März 2014 erfolgte, reduzierten sich die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5 Mio €.

MERCK-KONZERN →

KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN - Q1 2015

<i>in Mio €/Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Healthcare	1.686,2	0,3	7,1	-	7,4
Life Science	738,0	3,4	9,8	-0,8	12,4
Performance Materials	617,0	1,6	14,8	37,0	53,4
Merck-Konzern	3.041,2	1,3	8,9	5,5	15,7

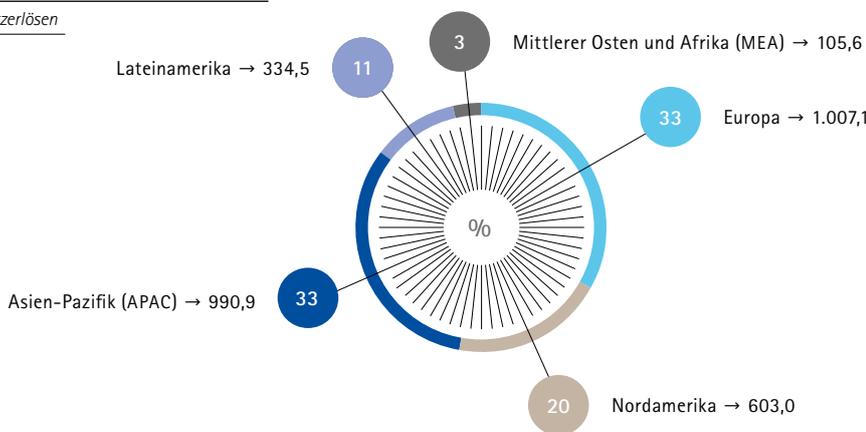
Alle Unternehmensbereiche des Merck-Konzerns erzielten im ersten Quartal 2015 Umsatzsteigerungen. Bei Performance Materials wuchsen die Umsatzerlöse besonders stark, nämlich um 215 Mio € auf 617 Mio € (Q1 2014: 402 Mio €). Aber auch die beiden anderen

Unternehmensbereiche, Healthcare und Life Science, erzielten absolute Steigerungen von 117 Mio € auf 1.686 Mio € (Q1 2014: 1.569 Mio €) beziehungsweise von 81 Mio € auf 738 Mio € (Q1 2014: 657 Mio €).

MERCK-KONZERN →

UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - Q1 2015

in Mio €/ % an den Umsatzerlösen



Die Region Europa, die mit 1.007 Mio € (Q1 2014: 1.025 Mio €) rund ein Drittel der Konzernumsätze erzielte, blieb weiterhin die umsatzstärkste Region des Konzerns, obwohl im Vergleich zum Vorjahr insgesamt ein leichter Rückgang von -1,8% zu verzeichnen war.

In der Region Asien-Pazifik konnte im ersten Quartal 2015 das stärkste Umsatzwachstum erwirtschaftet werden. Getrieben von positiven Wechselkursveränderungen sowie von akquisitionsbedingten Effekten stiegen hier die Umsätze um 35,5% beziehungs-

weise 260 Mio € auf 991 Mio € (Q1 2014: 731 Mio €). Zum organischen Wachstum in dieser Region von 5,2% trugen alle Unternehmensbereiche bei, wobei insbesondere Healthcare mit starken organischen Wachstumsraten aufwarten konnte. Der prozentuale Beitrag von Asien-Pazifik zum Konzernumsatz stieg um 5 Prozentpunkte auf 33% (Q1 2014: 28%).

Die Umsatzerlöse der Region Nordamerika beliefen sich auf 603 Mio € (Q1 2014: 507 Mio €) und sind damit im Vergleich zum Vorjahresquartal um 18,9% beziehungsweise 96 Mio € angestie-

gen. Hierfür waren insbesondere Währungseffekte aufgrund des starken US-Dollars verantwortlich, während sich der organische Umsatzrückgang und der akquisitionsbedingte Zuwachs in etwa ausglich. Der nordamerikanische Beitrag zum Konzernumsatz betrug im ersten Quartal 2015 20% und hat sich damit um einen Prozentpunkt erhöht.

Die Region Lateinamerika erwirtschaftete mit 335 Mio € (Q1 2014: 257 Mio €) 11% (Q1 2014: 10%) der Konzernumsatzerlöse. Die starke Steigerung der Umsätze war hauptsächlich auf

organisches Wachstum des Unternehmensbereichs Healthcare zurückzuführen.

Die Umsätze der Region Mittlerer Osten und Afrika waren im Berichtsquartal leicht rückläufig und beliefen sich auf 106 Mio € (Q1 2014: 107 Mio €). Der organische Umsatzrückgang von -5,5% konnte weitgehend durch positive Währungseffekte und akquisitionsbedingte Veränderungen aufgefangen werden. Der Anteil dieser Region an den Konzernumsätzen verringerte sich auf 3% (Q1 2014: 4%).

MERCK-KONZERN →
KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q1 2015

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	1.007,1	-3,0	0,3	0,9	-1,8
Nordamerika	603,0	-3,5	18,7	3,6	18,9
Asien-Pazifik (APAC)	990,9	5,2	14,7	15,7	35,5
Lateinamerika	334,5	19,9	10,1	0,1	30,1
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	105,6	-5,5	3,4	0,5	-1,6
Merck-Konzern	3.041,2	1,3	8,9	5,5	15,7

Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung des Merck-Konzerns stellt sich wie folgt dar:

MERCK-KONZERN →
KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG¹

<i>in Mio €</i>	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	3.041,2	2.628,2	15,7
Herstellungskosten	-973,2	-748,5	30,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-41,1)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	2.068,0	1.879,6	10,0
Marketing- und Vertriebskosten	-939,7	-855,5	9,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-178,0)</i>	<i>(-183,4)</i>	<i>(-2,9)</i>
Verwaltungskosten	-172,0	-132,3	30,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	-441,3	-379,6	16,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-7,2)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-35,1	-44,0	-20,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	480,0	468,3	2,5
Finanzergebnis	-100,6	-34,7	189,6
Ergebnis vor Ertragsteuern	379,4	433,6	-12,5
Ertragsteuern	-94,1	-106,1	-11,4
Ergebnis nach Steuern	285,3	327,4	-12,9
Nicht beherrschende Anteile	-3,6	-2,2	61,3
Konzernergebnis	281,7	325,2	-13,4

¹ Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Unter Berücksichtigung der angefallenen Herstellungskosten, die im ersten Quartal 2015 um 30,0% auf 973 Mio € (Q1 2014: 749 Mio €) anstiegen, erzielte der Merck-Konzern ein Bruttoergebnis von 2.068 Mio € (Q1 2014: 1.880 Mio €). Die Erhöhung der Herstellungskosten stand unter anderem im Zusammenhang mit der Konsolidierung von AZ Electronic Materials (AZ), Währungs-kursveränderungen sowie dem organischen Umsatzwachstum der Unternehmensbereiche. Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, fiel im Berichtsquartal auf 68,0% (Q1 2014: 71,5%).

Ähnlich wie bei den Herstellungskosten führten Währungs-kursveränderungen sowie Effekte aufgrund der Konsolidierung von AZ auch bei den anderen Funktionskosten (Marketing- und Vertriebskosten, Verwaltungskosten und Forschungs- und Entwicklungskosten) zu einem Anstieg. Darüber hinaus war der An-

stieg der Forschungs- und Entwicklungskosten vor allem auf die Intensivierung der Forschung und Entwicklung bei Healthcare zurückzuführen. Auf diesen Unternehmensbereich entfielen im ersten Quartal 2015 78,9% der konzernweiten Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Die Forschungsquote (Forschungs- und Entwicklungskosten in % der Umsatzerlöse) des Merck-Konzerns erhöhte sich leicht auf 14,5% (Q1 2014: 14,4%).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge (Saldo) enthielten im Berichtsquartal Erträge im Zusammenhang mit der im Jahr 2014 abgeschlossenen Kollaborationsvereinbarung mit Pfizer zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung von Wirkstoffen im Bereich Immunonkologie. Hierbei handelt es sich um die zeitanteilige Realisierung der abgegrenzten Erlöse aus der Einstandszahlung sowie aus dem Gegenwert des Rechts zur gemeinsamen Vermarktung von Xalkori®.

Bedingt durch die gute Entwicklung des Börsenkurses der Merck Aktie im Vergleich zum DAX® ergaben sich im Berichtsquartal höhere Aufwendungen aus der Zuführung von Rückstellungen im Rahmen des Merck Long-Term Incentive Plans (LTIP) im Vergleich zum Vorjahresquartal. Der Ansatz des inneren Wertes der Merck Share Units (MSUs) erfolgt dabei in den jeweiligen funktionalen Kosten in der Gewinn- und Verlustrechnung in Abhängigkeit vom Tätigkeitsbereich der Planberechtigten. Bei den MSUs handelt es sich um virtuelle Merck-Aktien, die berechtigten Führungskräften und Mitarbeitern im Rahmen des LTIP zum Ende eines dreijährigen Performance Zeitraums in Aussicht gestellt werden.

Infolge der Entwicklung der Erlöse und Aufwendungen stieg das operative Ergebnis (EBIT) des Merck-Konzerns um 2,5% auf 480 Mio €.

Im Berichtsquartal erhöhte sich das negative Finanzergebnis um -66 Mio € auf -101 Mio € (Q1 2014: -35 Mio €). Dies war sowohl auf einen negativen Bewertungseffekt aus dem Ansatz des Zeitwerts der MSUs als auch auf höhere Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit den Finanzierungsmaßnahmen der geplanten Sigma-Aldrich-Akquisition zurückzuführen.

Die Aufwendungen für Ertragsteuern in Höhe von 94 Mio € (Q1 2014: 106 Mio €) führten zu einer Steuerquote von 24,8% (Q1 2014: 24,5%).

Das den Anteilseignern der Merck KGaA zustehende Konzernergebnis fiel im ersten Quartal 2015 im Vergleich zum Vorjahr um -13,4% auf 282 Mio € (Q1 2014: 325 Mio €) und ergab ein Ergebnis je Aktie in Höhe von 0,65 € (Q1 2014: 0,75 €).

MERCK-KONZERN → ÜBERLEITUNG EBIT ZUM EBITDA VOR SONDEREINFLÜSSEN

in Mio €	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	480,0	468,3	2,5
Abschreibungen/Wertminderungen/Wertaufholungen	325,5	301,9	7,8
(davon: Sondereinflüsse)	(-)	(1,3)	(-)
EBITDA	805,4	770,2	4,6
Restrukturierungsaufwendungen	19,2	15,1	27,4
Integrationskosten / IT-Kosten	10,3	14,4	-28,7
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	4,1	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	14,1	1,0	-
Sonstige Sondereinflüsse	4,0	2,3	73,1
EBITDA vor Sondereinflüssen	853,0	807,1	5,7

Nach der Bereinigung der Abschreibungen und der Sondereinflüsse stieg die wichtigste Kennzahl zur Steuerung des operativen Geschäfts, das EBITDA vor Sondereinflüssen, um 5,7% auf 853 Mio € (Q1 2014: 807 Mio €) und ergab damit bezogen auf die Umsatzerlöse eine EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 28,0% (Q1 2014: 30,7%). Unter Berücksichtigung des erfolgten

Aktiensplits belief sich das Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen (Ergebnis je Aktie bereinigt um Auswirkungen der Sondereinflüsse und Abschreibungen auf erworbene immaterielle Vermögenswerte nach Ertragsteuern) im ersten Quartal 2015 auf 1,12 € (Q1 2014: 1,15 €).

Vermögens- und Finanzlage

MERCK-KONZERN →

BILANZSTRUKTUR¹

	31.3.2015		31.12.2014		Veränderung	
	in Mio €	in %	in Mio €	in %	in Mio €	in %
Langfristige Vermögenswerte	16.082,2	52,3	15.529,7	59,7	552,5	3,6
Davon:						
Immaterielle Vermögenswerte	11.733,0		11.395,5		337,5	
Sachanlagen	3.067,8		2.990,4		77,4	
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1.281,3		1.143,8		137,5	
Kurzfristige Vermögenswerte	14.679,6	47,7	10.480,4	40,3	4.199,2	40,1
Davon:						
Vorräte	1.814,9		1.659,7		155,3	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.482,3		2.219,5		262,8	
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.896,8		2.199,4		-302,6	
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	2.542,6		1.523,3		1.019,3	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.943,0		2.878,5		3.064,5	
Bilanzsumme	30.761,8	100,0	26.010,1	100,0	4.751,7	18,3
Eigenkapital	13.824,2	44,9	11.801,0	45,4	2.023,2	17,1
Langfristige Verbindlichkeiten	11.624,1	37,8	7.607,7	29,2	4.016,4	52,8
Davon:						
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2.144,4		1.820,1		324,3	
Langfristige Rückstellungen	711,4		626,1		85,3	
Langfristige Finanzschulden	7.228,8		3.561,1		3.667,7	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1.539,6		1.600,5		-60,9	
Kurzfristige Verbindlichkeiten	5.313,6	17,3	6.601,4	25,4	-1.287,8	-19,5
Davon:						
Kurzfristige Rückstellungen	572,9		561,7		11,2	
Kurzfristige Finanzschulden	689,5		2.075,9		-1.386,4	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.609,7		1.539,4		70,3	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.441,5		2.424,4		-17,1	
Bilanzsumme	30.761,8	100,0	26.010,1	100,0	4.751,7	18,3

¹ Die Bilanzgliederung wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Die Bilanzsumme des Merck-Konzerns belief sich zum 31. März 2015 auf 30.762 Mio € und hat sich damit im Vergleich zum 31. Dezember 2014 (26.010 Mio €) um 4.752 Mio € beziehungsweise 18,3% erhöht. Eine wesentliche Ursache für diesen starken Anstieg liegt in den durchgeführten Maßnahmen zur Finanzierung der geplanten Akquisition von Sigma-Aldrich: Die im März 2015 erfolgte Platzierung einer US-Anleihe im Volumen von 4,0 Mrd US-Dollar führte im ersten Quartal 2015 zu einem Mittelzufluss von rund 3,7 Mrd € sowie zu einem Anstieg der langfristigen Finanzschulden. Aus der erfolgten Kurssicherung der erwarteten Kaufpreiszahlung für die geplante Übernahme von Sigma-Aldrich ergaben sich aufgrund des aufgewerteten US-Dollars stark gestiegene positive Marktwerte, die zum Bilanzstichtag in den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen wurden und erfolgsneutral das Eigenkapital erhöhten.

Bedingt durch einen schwächeren Euro ergaben sich positive Währungskursveränderungen, die die Bilanzsumme zum 31. März 2015 um rund 1,5 Mrd € ansteigen ließen.

Der Rückgang der kurzfristigen Finanzschulden hing im Wesentlichen mit der Rückzahlung der im März 2015 fälligen Anleihe der Merck Financial Services GmbH mit einem Nominalvolumen von 1.350 Mio € zusammen und führte zu einer entsprechenden Bilanzverkürzung.

Der Anstieg der Pensionsrückstellungen ergab sich überwiegend durch die notwendige Absenkung des Abzinsungssatzes bei der Berechnung des Barwertes der Leistungsverpflichtungen. Die hieraus resultierenden versicherungsmathematischen Verluste wurden in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesen.

Der Anstieg des Nettoumlaufvermögens des Merck-Konzerns auf 2.700 Mio € (31.12.2014: 2.356 Mio €) ergab sich überwiegend aus positiven Währungsumrechnungseffekten.

Die Nettofinanzverbindlichkeiten konnten im ersten Quartal 2015 weiter zurückgeführt werden und beliefen sich zum Bilanzstichtag auf 78 Mio € (31.12.2014: 559 Mio €).

Das Eigenkapital erhöhte sich um 2.023 Mio € auf 13.824 Mio € (31.12.2014: 11.801 Mio €). Ausschlaggebend für diese starke Erhöhung um 17,1% war vor allem das im ersten Quartal 2015 erzielte Gesamtergebnis (siehe „Konzerngesamtergebnisrechnung“ im Konzernzwischenabschluss). Die Eigenkapitalquote zum 31. März 2015 betrug 44,9% (31.12.2014: 45,4%) und blieb damit auf einem sehr guten Niveau.

Der Free Cash Flow des Merck-Konzerns ging im ersten Quartal 2015 auf 219 Mio € (Q1 2014: 344 Mio €) zurück. Die Zusammensetzung sowie die Entwicklung der relevanten Positionen ergibt sich aus der nachfolgenden Tabelle:

MERCK-KONZERN →
FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit gemäß Kapitalflussrechnung	278,6	408,7	-31,8
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-3,9	-7,9	-49,9
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	16,3	-	-
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-74,5	-57,4	29,9
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	2,1	0,8	158,3
Free Cash Flow	218,6	344,2	-36,5

Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns belief sich im ersten Quartal 2015 auf 361 Mio € (Q1 2014: 684 Mio €) und ging damit um -323 Mio € beziehungsweise um -47,3% zurück. Ausschlaggebend für diese Reduzierung war im Wesentlichen der Anstieg der Forderungen sowie der Vorräte, der allerdings überwie-

gend auf Währungskurseffekte zurückzuführen war. Des Weiteren führten höhere Investitionen im Berichtsquartal zu einem gestiegenen Mittelabfluss. Das höhere EBITDA vor Sondereinflüssen konnte diese Auswirkungen nur leicht kompensieren.

MERCK-KONZERN →
BUSINESS FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	853,0	807,1	5,7
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-78,4	-62,8	24,9
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanz	-155,3	-37,4	-
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen gemäß Bilanz	-258,8	-22,7	-
Business Free Cash Flow	360,5	684,1	-47,3

HEALTHCARE

HEALTHCARE → KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	1.686,2	1.569,3	7,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	268,4	272,6	-1,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	15,9	17,4	
EBITDA	449,4	467,1	-3,8
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	26,7	29,8	
EBITDA vor Sondereinflüssen	461,0	479,3	-3,8
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	27,3	30,5	
Business Free Cash Flow	255,6	496,1	-48,5

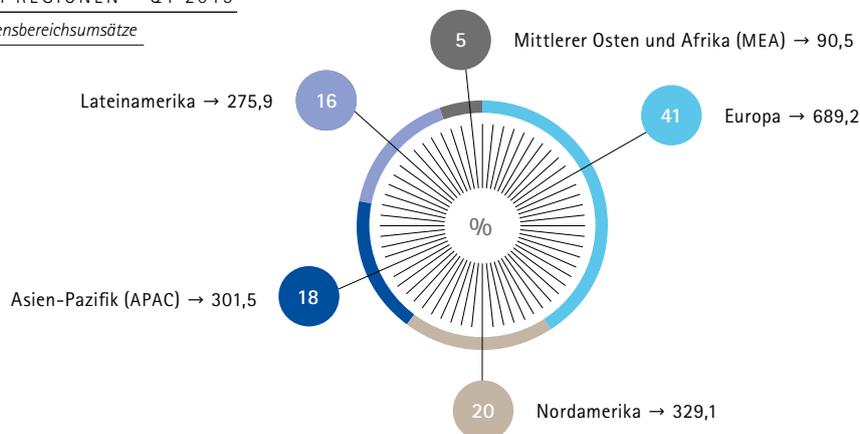
¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Im ersten Quartal 2015 erzielte der Unternehmensbereich Healthcare ein organisches Wachstum der Umsatzerlöse von 0,3%. Unter Berücksichtigung von positiven Einflüssen durch Wechselkurse in Höhe von 7,1% stiegen die Umsatzerlöse insgesamt um 7,4% auf 1.686 Mio € (Q1 2014: 1.569 Mio €). Zum organischen Wachstum trugen fast alle Therapiegebiete des Unternehmensbereichs bei. Insbesondere die Medikamente zur Behandlung von Diabetes (Glucophage®), von Herz-Kreislaufkrankungen (Concor®), von

Unfruchtbarkeit sowie die Marke Neurobion® des Geschäfts Consumer Health trieben die organische Umsatzentwicklung im ersten Quartal 2015.

Die ebenfalls in den Umsatzerlösen mit enthaltenen Provisionserlöse stiegen im Berichtsquartal auf 22 Mio € (Q1 2014: 14 Mio €). Hier wirkte sich die in 2013 mit Bristol-Myers Squibb geschlossene Vereinbarung Glucophage® gemeinsam in China zu vertreiben, positiv auf die Provisionserlöse aus.

HEALTHCARE →**UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - Q1 2015***in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze*

Die mit 41 % der Umsatzerlöse stärkste Region des Unternehmensbereichs, Europa, verzeichnete eine organische Umsatzentwicklung von -3,1 % und erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 689 Mio € (Q1 2014: 711 Mio €). Dies war insbesondere auf das schwierige Wettbewerbsumfeld für das Multiple-Sklerose-Medikament Rebif® zurückzuführen.

In der nach Umsätzen zweitgrößten Region, Nordamerika, beliefen sich die Umsätze aufgrund eines organischen Umsatzrückgangs von -12,8 % und gegenläufiger positiver Währungseffekte von 17,0 % auf 329 Mio € (Q1 2014: 316 Mio €). Wesentlich trugen die Umsatzerlöse von Rebif®, die sich auf 241 Mio € (Q1 2014: 242 Mio €) beliefen, zu den Umsätzen in dieser Region bei. Der Beitrag Nordamerikas zu den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs betrug unverändert 20 %.

In der Region Asien-Pazifik wuchsen die Umsatzerlöse im Berichtsquartal organisch um 10,6 %. Zusammen mit den positiven Wechselkurseffekten von 13,4 % stiegen damit die Umsätze auf 302 Mio € (Q1 2014: 243 Mio €). Der Treiber des organischen

Wachstums war das Therapiegebiet Fruchtbarkeit mit Gonal-f®. Der Anteil dieser Region an den Umsätzen des Unternehmensbereichs erhöhte sich von 16 % im Vorjahresquartal auf 18 % im Berichtsquartal 2015.

Mit 23,0 % verzeichnete die Region Lateinamerika das höchste organische Wachstum innerhalb des Unternehmensbereichs Healthcare. Zusammen mit einem positiven Währungseffekt von 11,0 % beliefen sich damit die Umsatzerlöse im ersten Quartal 2015 auf 276 Mio € (Q1 2014: 206 Mio €). Der starke organische Umsatzanstieg war im Wesentlichen auf die Entwicklung der Geschäftseinheiten Cardio Metabolic Care und Endokrinologie zurückzuführen.

Die Region Mittlerer Osten und Afrika mit Umsatzerlösen von 90 Mio € (Q1 2014: 93 Mio €) verzeichnete einen organischen Umsatzrückgang von -6,1 %, welcher teilweise durch einen positiven Wechselkurseffekt von 3,3 % kompensiert wurde. Das Geschäft mit Medikamenten gegen Herz-Kreislaufkrankungen lieferte den größten Anteil der Umsatzerlöse in dieser Region.

HEALTHCARE →**KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q1 2015**

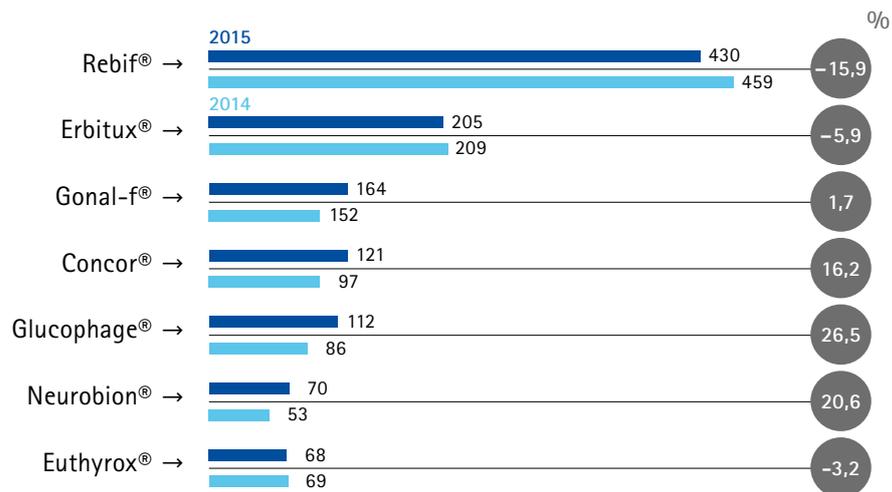
<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	689,2	-3,1	-0,1	-	-3,1
Nordamerika	329,1	-12,8	17,0	-	4,1
Asien-Pazifik (APAC)	301,5	10,6	13,4	-	24,1
Lateinamerika	275,9	23,0	11,0	-	34,1
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	90,5	-6,1	3,3	-	-2,8
Healthcare	1.686,2	0,3	7,1	-	7,4

Die Entwicklung der Umsatzerlöse sowie die organischen Wachstumsraten der Hauptprodukte ergaben sich wie folgt:

HEALTHCARE →

PRODUKTUMSATZ UND ORGANISCHES WACHSTUM - Q1 2015

in Mio € / organisches Wachstum in %



Das Medikament Rebif®, das für die Behandlung rezidivierender Formen der Multiplen Sklerose eingesetzt wird, verzeichnete im ersten Quartal 2015 aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks durch oral zu verabreichende Medikamente einen organischen Umsatzrückgang von -15,9%. Zusammen mit positiven Währungseffekten von 9,5% ergaben sich Rebif®-Umsätze in Höhe von 430 Mio € (Q1 2014: 459 Mio €). In der Region Nordamerika, mit einem Anteil an den Gesamtumsätzen von 56% (Q1 2014: 53%) der wichtigste Absatzmarkt für Rebif®, blieben die Umsatzerlöse mit 241 Mio € (Q1 2014: 242 Mio €) stabil. Organisch sanken die Umsätze um -16,7% gegenüber dem Vorjahresquartal, in dem ein Einmaleffekt aufgrund des Lageraufbaus bei Pharmagroßhändlern zu beobachten war und damit das erste Quartal 2014 positiv beeinflusste.

In Europa, mit einem Anteil von 36% (Q1 2014: 40%) die zweitstärkste Region, gingen die Umsätze von Rebif® wettbewerbsbedingt organisch um -15,7% auf 156 Mio € (Q1 2014: 183 Mio €) zurück. Die übrigen Regionen Lateinamerika, Mittlerer

Osten und Afrika sowie Asien-Pazifik erreichten zusammen einen Umsatzanteil von lediglich 8%.

Unter Berücksichtigung positiver Währungseffekte von 4,1%, die hauptsächlich auf verschiedene asiatische Währungen, wie zum Beispiel den Japanischen Yen, zurückzuführen waren, erzielte das Krebsmedikament Erbitux® einen Umsatz von 205 Mio € (Q1 2014: 209 Mio €). Abgesehen von der Region Asien-Pazifik waren in allen anderen Regionen, in denen Merck die Vermarktungsrechte besitzt, organische Umsatzrückgänge zu verzeichnen. In Europa, mit einem Anteil von 58% (Q1 2014: 59%) die umsatzstärkste Region für Erbitux®, belief sich die organische Entwicklung auf -4,1%, sodass zusammen mit positiven Währungseffekten (1,3%) Umsätze in Höhe von 120 Mio € (Q1 2014: 123 Mio €) erwirtschaftet wurden. Positiv entwickelte sich insbesondere die Nachfrage nach Erbitux® in Großbritannien. Das stärkste organische Wachstum in Höhe von 4,6% lieferte die Region Asien-Pazifik; hier erzielte der Unternehmensbereich mit dem Krebsmedikament Umsatzerlöse von 62 Mio € (Q1 2014: 53 Mio €). Der Anteil

dieser Region am Gesamtumsatz von Erbitux® stieg damit auf 30% (Q1 2014: 26%).

In den beiden übrigen Regionen Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika, die zusammen 12% zum Gesamtumsatz beitragen, gingen die Erbitux®-Umsätze auf 24 Mio € (Q1 2014:

33 Mio €) zurück, da die positiven Wechselkurseffekte nicht ausreichten, um den organischen Umsatzrückgang auszugleichen. Der starke Rückgang war teilweise auf den Abbau von Lagerbeständen in einigen Wachstumsmärkten zurückzuführen.

HEALTHCARE →

PRODUKTUMSATZ UND ORGANISCHES WACHSTUM VON REBIF® UND ERBITUX® NACH REGIONEN - Q1 2015

		Gesamt	Europa	Nordamerika	Asien-Pazifik (APAC)	Lateinamerika	Mittlerer Osten und Afrika (MEA)
Rebif®	in Mio €	429,8	156,1	241,4	4,1	14,6	13,6
	organisches Wachstum in %	-15,9	-15,7	-16,7	-14,5	3,4	-21,3
	in % der Umsatzerlöse	100	36	56	1	4	3
Erbitux®	in Mio €	205,3	119,6	-	61,5	15,9	8,2
	organisches Wachstum in %	-5,9	-4,1	-	4,6	-35,7	-16,0
	in % der Umsatzerlöse	100	58	-	30	8	4

Nach einem sehr starken Vorjahresquartal (Q1 2014: +11%) erzielte der Unternehmensbereich im ersten Quartal 2015 mit dem Fruchtbarkeitsmedikament Gonal-f® ein leichtes organisches Umsatzwachstum von 1,7%. Unter Berücksichtigung der positiven Währungseffekte wuchsen die Umsätze auf 164 Mio € (Q1 2014: 152 Mio €). Am stärksten stiegen die Umsatzerlöse dieses Medikaments in der Region Asien-Pazifik.

Die Umsatzerlöse in dem Therapiegebiet Endokrinologie, in dem Merck Serono hauptsächlich Medikamente zur Behandlung von Stoffwechselerkrankungen und Wachstumsstörungen vertreibt, übertrafen mit 109 Mio € den Vorjahresquartalswert deutlich (Q1 2014: 88 Mio €). Dies war neben den positiven Währungseffekten von 10,7% auf ein organisches Wachstum von 12,9% zurückzuführen. Die Umsatzerlöse mit dem Wachstumshormon Saizen®, dem umsatzstärksten Präparat dieses Therapiegebiets, wiesen einen organischen Umsatzanstieg von 10,4% und positive Währungseffekte von 8,3% auf, sodass insgesamt Umsatzerlöse in Höhe von 64 Mio € (Q1 2014: 54 Mio €) erwirtschaftet wurden.

In dem Bereich General Medicine (einschließlich CardioMetabolic Care), in dem unter anderem Medikamente gegen Herz- und Kreislauferkrankungen und Diabetes vertrieben werden, wurde ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 9,7% erzielt. Unter Berücksichtigung positiver Währungskursveränderungen ergaben sich hier Umsätze von 442 Mio € (Q1 2014: 381 Mio €).

Erfreulich entwickelte sich insbesondere das organische Umsatzwachstum des Betablockers Concor®, hier konnte im ersten Quartal 2015 eine Umsatzsteigerung auf 121 Mio € (Q1 2014: 97 Mio €) erreicht werden. Das organische Umsatzwachstum betrug 16,2%. Das Produkt Glucophage®, das zur Behandlung von Diabetes eingesetzt wird, wies einen organischen Anstieg der Umsätze von 26,5% auf und erzielte einschließlich der positiven Währungseffekte Umsatzerlöse in Höhe von 112 Mio € (Q1 2014: 86 Mio €). Das organische Umsatzwachstum wurde überwiegend in den Regionen Europa, wo im Vorjahresquartal Lieferschwierigkeiten zu verzeichnen gewesen waren, und Lateinamerika erzielt.

Im ersten Quartal 2015 erzielte das Geschäft Consumer Health einen erfreulichen organischen Anstieg der Umsatzerlöse für nicht verschreibungspflichtige Medikamente von 13,0%. Zusammen mit einem positiven Wechselkurseffekt von 7,3% wurden Umsatzerlöse von 217 Mio € (Q1 2014: 180 Mio €) erzielt. Mit einem Anteil von insgesamt 86% sind die Regionen Lateinamerika und Asien-Pazifik die Haupttreiber für das Umsatzwachstum. Hauptsächlich wurde das organische Umsatzwachstum mit den strategisch wichtigen Marken Neurobion® und Dolo-Neurobion® erzielt. Darüber hinaus wirkte sich eine ausgeprägte Erkältungswelle in Europa positiv auf die Umsätze im Berichtsquartal aus.

Die Entwicklung der Ertragslage des Unternehmensbereichs ergab sich wie folgt:

HEALTHCARE →
ERTRAGSLAGE¹

<i>in Mio €</i>	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	1.686,2	1.569,3	7,4
Herstellungskosten	-371,7	-314,0	18,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	1.314,4	1.255,4	4,7
Marketing- und Vertriebskosten	-659,9	-608,8	8,4
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-133,6)</i>	<i>(-143,3)</i>	<i>(-6,8)</i>
Verwaltungskosten	-66,3	-58,5	13,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-348,3	-303,1	14,9
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	28,5	-12,4	-
Operatives Ergebnis (EBIT)	268,4	272,6	-1,5
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	181,0	194,5	-6,9
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(1,3)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	449,4	467,1	-3,8
Restrukturierungsaufwendungen	11,5	11,7	-1,8
Integrationskosten / IT-Kosten	0,1	0,6	-74,0
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	461,0	479,3	-3,8

¹Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Unter Berücksichtigung der Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Herstellungskosten stieg das Bruttoergebnis des Unternehmensbereiches Healthcare um 4,7% beziehungsweise 59 Mio € auf 1.314 Mio €. Für diesen Anstieg waren überwiegend die positiven Wechselkurseffekte bei den Umsatzerlösen verantwortlich.

Die Bruttomarge, das heißt das Bruttoergebnis in Prozent der Umsatzerlöse, sank allerdings um zwei Prozentpunkte auf 78,0% (Q1 2014: 80,0%), da die Herstellungskosten prozentual stärker als die Umsatzerlöse anstiegen.

Die Geschäftsentwicklung ging sowohl mit höheren Aufwendungen für Marketing und Vertrieb, unter anderem durch Währungseffekte und Investitionen in Wachstumsmärkte, als auch für Forschung und Entwicklung einher. Die Forschungsquote des Unternehmensbereichs erhöhte sich im ersten Quartal 2015 auf

20,7% (Q1 2014: 19,3%) aufgrund der Ende 2014 geschlossenen Kooperation mit Pfizer, welche eine gemeinsame weltweite Entwicklung und Vermarktung von Anti-PD-L1 beinhaltet.

Die starke positive Entwicklung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) war unter anderem getrieben von Erträgen aus der Kooperation mit Pfizer sowie aus der Veräußerung immaterieller Vermögenswerte. Die höheren Aufwendungen für Rechtsstreitigkeiten wurden damit mehr als kompensiert, womit im Saldo ein Ertrag von 29 Mio € (Q1 2014: -12 Mio € Aufwand) ausgewiesen werden konnte.

Nach Hinzurechnung der Abschreibungen und bereinigt um Sondereinflüsse ergab sich ein um -3,8% geringeres EBITDA vor Sondereinflüssen von 461 Mio € und eine entsprechende EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen von 27,3% (Q1 2014: 30,5%).

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im ersten Quartal 2015 wies der Business Free Cash Flow einen starken Rückgang um –241 Mio € auf 256 Mio € (Q1 2014: 496 Mio €) auf. Am stärksten wirkte sich die Veränderung des Forderungsbestands auf diese Kennzahl aus. Während im Vorjah-

resquartal ein Mittelzufluss aus dem Abbau der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 62 Mio € zu verzeichnen war, ergab sich im ersten Quartal 2015 eine Mittelbindung aufgrund des Aufbaus von Forderungen in Höhe von 130 Mio €.

HEALTHCARE → BUSINESS FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	461,0	479,3	–3,8
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	–29,3	–27,9	5,2
Veränderungen der Vorräte	–46,0	–17,0	171,1
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	–130,1	61,7	–
Business Free Cash Flow	255,6	496,1	–48,5

LIFE SCIENCE

LIFE SCIENCE →
KENNZAHLEN

in Mio €	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	738,0	656,6	12,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	82,7	87,0	-4,9
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	11,2	13,3	
EBITDA	163,9	163,7	0,1
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	22,2	24,9	
EBITDA vor Sondereinflüssen	184,1	169,7	8,5
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	25,0	25,8	
Business Free Cash Flow	22,8	54,4	-58,1

¹Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

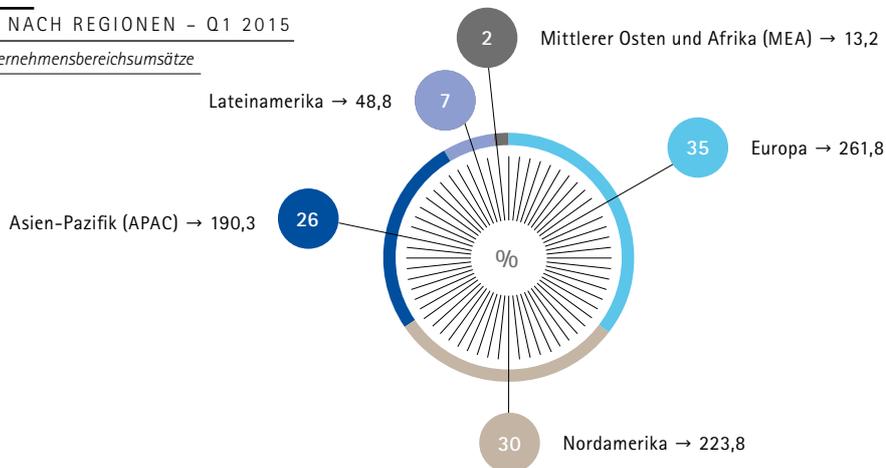
Der Unternehmensbereich Life Science verzeichnete im ersten Quartal 2015 ein moderates organisches Umsatzwachstum von 3,4%, das hauptsächlich von der guten Geschäftsentwicklung von Process Solutions vor allem mit Einwegprodukten und Produkten für die Aufreinigung und Virusanreicherung gekennzeichnet war. Darüber hinaus wirkten sich starke positive Währungseffekte in Höhe von 9,8% deutlich steigernd auf das Umsatzwachstum aus. Die Veräußerung des Geschäftsfelds Discovery and Development

Solutions, die mit Wirkung zum 31. März 2014 erfolgte, führte hingegen zu einem Rückgang der Umsatzerlöse um -0,8%. Unter Berücksichtigung dieser Effekte stiegen die Umsatzerlöse von Life Science insgesamt um 12,4% auf 738 Mio € (Q1 2014: 657 Mio €).

Regional betrachtet fiel die Steigerung der Umsatzerlöse im ersten Quartal 2015 unterschiedlich aus.

In Europa, mit einem Umsatzanteil von 35% (Q1 2014: 40%) der größte geografische Markt dieses Unternehmensbereichs, führten die schwache Nachfrage in allen Geschäften und Ländern so-

LIFE SCIENCE →
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN – Q1 2015
in Mio €/in % der Unternehmensbereichsumsätze



wie der Vergleich mit einem relativ starken Vorjahresquartal bei Process Solutions und Lab Solutions organisch zu einem Rückgang der Umsatzerlöse um -2,4%.

In Nordamerika erzielte Life Science ein zweistelliges organisches Wachstum von 12,7% getragen von Process Solutions und Lab Solutions. Die Geschäftseinheit Bioscience verzeichnete zwar ein organisches Umsatzwachstum, was teilweise auf den Vergleich mit einem relativ schwachen Vorjahresquartal zurückzuführen war, sieht sich aber nach wie vor in dieser Region mit Herausforderungen konfrontiert. Insgesamt erhöhten sich die Umsatzerlöse in Nordamerika im Berichtsquartal auf 224 Mio € (Q1 2014: 170 Mio €), was einem Anteil von 30% (Q1 2014: 26%) an den Umsatzerlösen von Life Science im ersten Quartal 2015 entsprach.

In der Region Asien-Pazifik zeigten die Umsatzerlöse eine leichte organische Steigerungsrate von 2,1%. Das starke Umsatzplus in China und Südkorea wurde durch die schwächelnde

Nachfrage in Japan etwas gedämpft. Positive Währungseffekte führten zu einer Steigerung der Umsatzerlöse um 12,4%. Insgesamt erhöhten sich die Umsatzerlöse in der Region Asien Pazifik auf 190 Mio € (Q1 2014: 166 Mio €), was einem Anteil von 26% (Q1 2014: 25%) an den Umsatzerlösen von Life Science im ersten Quartal 2015 entsprach.

In Lateinamerika wuchsen die Umsatzerlöse von Life Science vor allem dank der Produkte von Lab Water, Advanced Analytics und BioMonitoring organisch um 7,3%. Dieser starke organische Zuwachs bekam weiteren Rückenwind durch positive Währungseffekte in Höhe von 6,8%, die sich in Umsatzerlöse von 49 Mio € (Q1 2014: 43 Mio €) in dieser Region niederschlugen.

In der Region Mittlerer Osten und Afrika verzeichnete Life Science ein moderates organisches Umsatzwachstum von 3,3% bei günstigen Wechselkurseffekten von 4,0%. Die Umsatzerlöse beliefen sich in dieser Region insgesamt auf 13 Mio € (Q1 2014: 12 Mio €).

LIFE SCIENCE →

KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q1 2015

in Mio €/Veränderung in %	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen/Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	261,8	-2,4	1,4	-0,3	-1,4
Nordamerika	223,8	12,7	21,6	-2,3	31,9
Asien-Pazifik (APAC)	190,3	2,1	12,4	-0,1	14,4
Lateinamerika	48,8	7,3	6,8	-	14,1
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	13,2	3,3	4,0	-0,2	7,1
Life Science	738,0	3,4	9,8	-0,8	12,4

Im ersten Quartal 2015 trugen die beiden umsatzstärksten Geschäftseinheiten Process Solutions und Lab Solutions am stärksten zum organischen Umsatzwachstum von Life Science bei.

Die Geschäftseinheit Process Solutions, die Produkte für den Einsatz in der Arzneimittelherstellung anbietet, erwirtschaftete organische Umsatzzuwächse von 5,4%. Unter Berücksichtigung der Auswirkungen positiver Währungseffekte von 10,5% sowie der Veräußerung von Discovery and Development Solutions (-1,7%) ergaben sich für die Geschäftseinheit Umsatzerlöse in Höhe von 342 Mio € (Q1 2014: 300 Mio €). Damit entfielen auf Process Solutions 46% der Umsatzerlöse des Unternehmensbereichs. Der Zuwachs ergab sich aus der gestiegenen Nachfrage der Pharmaindustrie nach Produkten für die biotechnologische Herstellung von Arzneimitteln wie zum Beispiel Filtrationssysteme in Nordamerika und Einweg-Lösungen.

Lab Solutions erzielte mit seinem breiten Spektrum an Produkten für Forscher und wissenschaftliche Labore ein organisches Umsatzwachstum von 2,2% beziehungsweise einen Anteil von 39% an den Umsatzerlösen. Unter Einbeziehung von günstigen Währungseffekten von 8,4% beliefen sich die Umsatzerlöse auf 286 Mio € (Q1 2014: 259 Mio €). Ausschlaggebend für das organische Wachstum war vor allem die Nachfrage nach Instrumenten von Lab Water sowie Produkten von BioMonitoring.

Die Geschäftseinheit Bioscience, die hauptsächlich Produkte und Dienstleistungen für akademische und pharmazeutische Forschungslabors anbietet, verzeichnete ein organisches Umsatzwachstum von 0,5%. Unter Berücksichtigung positiver Währungseffekte von 11,4% wurden Umsatzerlöse von 109 Mio € (Q1 2014: 98 Mio €) erzielt. Der Anteil von Bioscience an den Umsatzerlösen des Unternehmensbereichs im ersten Quartal 2015 betrug 15%.

LIFE SCIENCE →
KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH GESCHÄFTSEINHEITEN - Q1 2015

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungs- effekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamt- veränderung
Bioscience	109,4	0,5	11,4	-	11,9
Lab Solutions	286,2	2,2	8,4	-	10,5
Process Solutions	342,3	5,4	10,5	-1,7	14,2

Die Ertragslage des Unternehmensbereichs Life Science entwickelte sich wie folgt:

LIFE SCIENCE →
ERTRAGSLAGE¹

<i>in Mio €</i>	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	738,0	656,6	12,4
Herstellungskosten	-321,3	-276,5	16,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-12,3)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(4,3)</i>
Bruttoergebnis	416,7	380,0	9,6
Marketing- und Vertriebskosten	-233,4	-210,1	11,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-40,8)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(9,2)</i>
Verwaltungskosten	-30,6	-28,6	7,0
Forschungs- und Entwicklungskosten	-45,0	-38,4	17,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-25,0	-16,0	56,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	82,7	87,0	-4,9
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	81,2	76,7	5,8
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	163,9	163,7	0,1
Restrukturierungsaufwendungen	2,5	-1,3	-
Integrationskosten / IT-Kosten	3,8	7,5	-49,6
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-0,3	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	14,0	-	-
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	184,1	169,7	8,5

¹Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Aufgrund der erfreulichen Steigerung der Umsatzerlöse stieg das Bruttoergebnis um 9,6% auf 417 Mio € (Q1 2014: 380 Mio €). Die Bruttomarge verringerte sich hingegen von 57,9% auf 56,5%, da die Herstellungskosten aufgrund von Veränderungen im Produktmix prozentual stärker stiegen als die Umsatzerlöse. Hauptverantwortlich für die höheren Forschungs- und Entwicklungskosten waren zum einen laufende innovative Projekte bei Process Solutions und Lab Solutions und zum anderen ungünstige Währungseffekte. Die gestiegenen sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) waren in erster Linie durch höhere Sondereinflüsse in Höhe von 20 Mio € (Q1 2014: 6 Mio €) bedingt.

Entsprechend ging das operative Ergebnis (EBIT) von Life Science um -4,9% auf 83 Mio € (Q1 2014: 87 Mio €) zurück. Die wichtigste Kennzahl zur Beurteilung der Ertragskraft, das EBITDA

vor Sondereinflüssen, verzeichnete im Vergleich zum Vorjahresquartal einen Anstieg auf 184 Mio € (Q1 2014: 170 Mio €).

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Im ersten Quartal 2015 erzielte Life Science einen Business Free Cash Flow in Höhe von 23 Mio € (Q1 2014: 54 Mio €). Der Rückgang war im Wesentlichen auf gestiegene Forderungen sowie höhere Vorräte im ersten Quartal 2015 zurückzuführen. Durch den Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen konnte dies teilweise ausgeglichen werden. Der Forderungsaufbau sowie der gestiegene Vorratsbestand beruhten hauptsächlich auf Währungseffekten, vor allem in Zusammenhang mit der Aufwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro.

LIFE SCIENCE → BUSINESS FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	184,1	169,7	8,5
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-21,4	-19,8	8,2
Veränderungen der Vorräte	-54,3	-27,5	97,2
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	-85,6	-67,9	26,0
Business Free Cash Flow	22,8	54,4	-58,1

PERFORMANCE MATERIALS

PERFORMANCE MATERIALS →

KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse ¹	617,0	402,3	53,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	214,0	151,7	41,1
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	34,7	37,7	
EBITDA	272,8	178,8	52,6
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	44,2	44,5	
EBITDA vor Sondereinflüssen	276,6	186,4	48,4
Marge (in % der Umsatzerlöse) ¹	44,8	46,3	
Business Free Cash Flow	162,5	165,5	-1,8

¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Entwicklung der Umsatzerlöse sowie der Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Unternehmensbereiches Performance Materials zeigten im ersten Quartal 2015 ein starkes Wachstum von 53,4% auf 617 Mio € (Q1 2014: 402 Mio €). Die wesentlichen Ursachen hierfür waren der zusätzliche Umsatzbeitrag durch die AZ-Akquisition (+37,0%) sowie deutliche Währungseffekte (+14,8%) in allen Geschäftseinheiten des Unternehmensbereichs, die insbesondere durch den starken US-Dollar verursacht wurden. Weiterhin konnte auch ein leichter organischer Umsatzanstieg von +1,6% generiert werden, zu dem alle Geschäftseinheiten beitrugen. Der akquisitionsbedingte Umsatzzuwachs ist auf die zum 2. Mai 2014 erfolgte Erstkonsolidierung von AZ Electronic Materials (AZ) zurückzuführen, deren Integration mittlerweile abgeschlossen ist. Durch die Integration der vormaligen AZ-Geschäfte in den Unternehmensbereich Performance Materials wurden neue, effizientere Geschäftseinheiten gebildet, die im Folgenden näher erläutert werden.

Die neu geschaffene Geschäftseinheit Display Materials, bestehend aus dem erfolgreichen Merck Flüssigkristallgeschäft und den komplementären AZ Display-Materialien, repräsentiert mehr als 60% der Performance Materials Umsatzerlöse. Die Einheit verzeichnete ein leichtes organisches Wachstum und behauptet ihre marktführende Position. Grundlage hierfür sind sowohl die kontinuierliche Optimierung bereits etablierter Premium Flüssigkristallmischungen sowie die erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung neuer Liquid Crystals (LC) Technologien. Beispiel dafür ist die

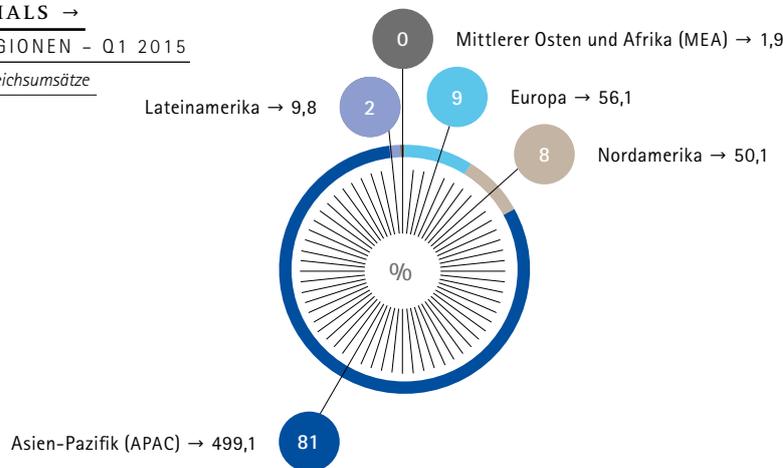
Markteinführung der energiesparenden UB-FFS Technologie für Displays in mobilen Anwendungen, welche im ersten Quartal weiterhin erfolgreich verlief und ein wichtiger Wachstumstreiber von Display Materials war. Für die beiden führenden Technologien (PS-VA und IPS) wurden weitere Volumenanstiege realisiert, die allerdings durch die in dieser Industrie üblichen Preisrückgänge aufgezehrt wurden.

Die umbenannte Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials (vorher Pigments & Cosmetics) erzielte im ersten Quartal 2015 ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Wachstumsträger waren Pigmente für Lackanwendungen und hier vor allem die Xirallic®-Produktfamilie, die insbesondere in Automobillacken zum Einsatz kommt.

In der Geschäftseinheit Integrated Circuit Materials ist das ehemalige AZ-Geschäft mit Materialien für die Produktion integrierter Schaltkreise gebündelt. Der Umsatzbeitrag dieser Einheit war im abgelaufenen Quartal komplett akquisitionsbedingt. Die Umsätze mit IC-Materialien wiesen gegenüber den vergleichbaren Vorjahresdaten einen moderaten organischen Anstieg auf und erfüllten die Erwartungen von Merck. Wachstumstreiber waren Materialien zum Polieren von Silizium-Wafern (CMP: Chemical-Mechanical Planarization) und Fotolithografie-Materialien.

Die Geschäftseinheit Advanced Technologies leistete aufgrund gestiegener Nachfrage nach OLED-Displays und LED-Phosphoren ebenfalls einen Beitrag zum organischen Wachstum des Unternehmensbereichs.

PERFORMANCE MATERIALS →
UMSATZERLÖSE NACH REGIONEN - Q1 2015
in Mio € / in % der Unternehmensbereichsumsätze



Die Region Asien-Pazifik trug mit einem Anteil von 81% (Q1 2014: 80%) weiterhin den mit Abstand höchsten Beitrag zu den Umsatzerlösen von Performance Materials bei. Dies ist auf die Konzentration der Abnehmer von Display- sowie von Integrated Circuit-Materialien in Asien zurückzuführen. In dieser Region erzielte der Unternehmensbereich ein organisches Umsatzwachstum von 2,6%. Hauptwachstumstreiber waren aber, analog zum gesamten Unternehmensbereich, die Akquisition von AZ (+35,7%) sowie positive Währungseffekte (+16,8%). Insgesamt führte dies im ersten Quartal zu Umsatzerlösen von nahezu 500 Mio € (Q1 2014: 322 Mio €) und unterstreicht die Stärke des Unternehmensbereiches Performance Materials in der strategisch wichtigen Region Asien-Pazifik.

In der Region Europa erzielte Performance Materials Umsätze in Höhe von 56 Mio € (Q1 2014: 48 Mio €). Der Umsatzanstieg war

auf die Erstkonsolidierung von AZ zurückzuführen. Aufgrund der schwächeren Nachfrage aus der Kosmetikindustrie war der Umsatz im ersten Quartal 2015 organisch rückläufig.

In Nordamerika wurden die Umsatzerlöse mit 50 Mio € mehr als verdoppelt (Q1 2014: 22 Mio €). Ausschlaggebend für diese Steigerung waren zum einen der Umsatzbeitrag von AZ (+104,5%) und zum anderen die Stärke des US-Dollar (Währungseffekt +21,8%). Organisch stiegen die Umsätze um 6,4%, was auf eine weiterhin starke Xirallic®-Nachfrage und stärkere Verkäufe von Lichtschutzmittel-Materialien innerhalb der Geschäftseinheit Pigments & Functional Materials zurückzuführen war.

Die Regionen Lateinamerika sowie Mittlerer Osten und Afrika spielten mit ihren geringen Umsatzanteilen nur eine untergeordnete Rolle. Akquisitionsbedingte Umsatzausweitungen waren auch hier die prägendste Veränderung.

PERFORMANCE MATERIALS →
KOMPONENTEN DER UMSATZENTWICKLUNG NACH REGIONEN - Q1 2015

<i>in Mio € / Veränderung in %</i>	Umsatzerlöse	Organisches Wachstum	Währungseffekte	Akquisitionen / Veräußerungen	Gesamtveränderung
Europa	56,1	-6,4	0,5	21,7	15,8
Nordamerika	50,1	6,4	21,8	104,5	132,7
Asien-Pazifik (APAC)	499,1	2,6	16,8	35,7	55,1
Lateinamerika	9,8	8,4	3,1	2,3	13,8
Mittlerer Osten und Afrika (MEA)	1,9	-32,7	2,0	29,3	-1,4
Performance Materials	617,0	1,6	14,8	37,0	53,4

Die Entwicklung der Ertragslage ergab sich wie folgt:

PERFORMANCE MATERIALS →

ERTRAGSLAGE¹

in Mio €

	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Veränderung in %
Umsatzerlöse	617,0	402,3	53,4
Herstellungskosten	-280,3	-156,9	78,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-28,5)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	336,7	245,3	37,3
Marketing- und Vertriebskosten	-46,1	-36,1	27,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-3,6)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(30,7)</i>
Verwaltungskosten	-17,9	-7,7	131,8
Forschungs- und Entwicklungskosten	-46,6	-37,7	23,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-76,9)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-12,2	-12,2	0,5
Operatives Ergebnis (EBIT)	214,0	151,7	41,1
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	58,8	27,2	116,5
<i>(davon: Sondereinflüsse)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
EBITDA	272,8	178,8	52,6
Restrukturierungsaufwendungen	1,2	1,8	-36,8
Integrationskosten / IT-Kosten	2,4	0,4	-
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	4,4	-
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	0,2	1,0	-83,9
Sonstige Sondereinflüsse	-	-	-
EBITDA vor Sondereinflüssen	276,6	186,4	48,4

¹Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Segmentbericht“ bei den Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss.

Die Entwicklung der Ertragslage war stark durch die Einbeziehung von AZ beeinflusst. Insbesondere der starke Anstieg der Herstellungskosten im ersten Quartal 2015 hing im Wesentlichen mit der Akquisition von AZ zusammen, da die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der AZ-Kaufpreisallokation angesetzt wurden, die Herstellungskosten belasteten. Des Weiteren sank die Bruttomarge von Performance Materials auch aufgrund des höheren Herstellungskostenanteils des erworbenen AZ-Geschäfts. Dies führte zu einer verringerten Bruttomarge von

54,6% (Q1 2014: 61,0%). Trotz dieser schwächeren Bruttomarge konnte das operative Ergebnis (EBIT) aufgrund der positiven Umsatzentwicklung auf 214 Mio € (Q1 2014: 152 Mio €) gesteigert werden. Sowohl die gute Geschäftsentwicklung als auch die vorteilhaften Währungselkurseffekte führten im ersten Quartal 2015 zu einem um 48,4% auf 277 Mio € (Q1 2014: 186 Mio €) gestiegenen EBITDA vor Sondereinflüssen. Die EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen ging auf 44,8% (Q1 2014: 46,3%) zurück und spiegelt insbesondere die geringere Marge des AZ-Geschäfts wider.

Entwicklung des Business Free Cash Flow

Der Unternehmensbereich Performance Materials erzielte im ersten Quartal 2015 einen Business Free Cash Flow von 163 Mio € und konnte damit fast das Vorjahresniveau erreichen (Q1 2014: 166 Mio €). Der starke Anstieg der Forderungen sowie der Vorräte im Berichtszeitraum wurde im Wesentlichen durch Währungskurs-

effekte – basierend auf einem schwächeren Euro-Wechselkurs – verursacht. Etwas höhere Investitionen im ersten Quartal 2015 belasteten den Business Free Cash Flow ebenfalls. Die Verbesserung des EBITDA vor Sondereinflüssen konnte die höheren Mittelabflüsse nicht vollständig ausgleichen.

PERFORMANCE MATERIALS → BUSINESS FREE CASH FLOW

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
EBITDA vor Sondereinflüssen	276,6	186,4	48,4
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-16,9	-11,9	41,7
Veränderungen der Vorräte	-55,0	7,1	-
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Forderungen aus Lizenzen	-42,3	-16,1	163,1
Business Free Cash Flow	162,5	165,5	-1,8

KONZERNKOSTEN UND SONSTIGES

Unter Konzernkosten und Sonstiges werden Konzernverwaltungskosten für zentrale Konzernfunktionen zusammengefasst, die nicht direkt den Unternehmensbereichen zugeordnet werden können. Dazu gehören beispielsweise die Bereiche Finanzen, Einkauf, Recht, Kommunikation und Personalwesen. Zu den Konzernkosten zählen außerdem die Aufwendungen für zentrale, nicht zugeord-

nete IT-Funktionen, auch im Zusammenhang mit dem Ausbau und der Harmonisierung von IT-Systemen innerhalb des Merck-Konzerns. Folglich werden unter Konzernkosten und Sonstiges keine Umsatzerlöse ausgewiesen. Gewinne oder Verluste aus operativen Währungsabsicherungsgeschäften werden ebenfalls unter Konzernkosten und Sonstiges erfasst.

KONZERNKOSTEN UND SONSTIGES → KENNZAHLEN

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014	Veränderung in %
Operatives Ergebnis (EBIT)	-85,2	-42,9	98,4
EBITDA	-80,7	-39,4	104,7
EBITDA vor Sondereinflüssen	-68,7	-28,3	142,4
Business Free Cash Flow	-80,3	-31,9	151,4

Im ersten Quartal 2015 fielen unter Konzernkosten und Sonstiges erfasste Verwaltungskosten von 57 Mio € an. Sie liegen damit zwar spürbar über dem Niveau des Vorjahresquartals (Q1 2014: 38 Mio €), aber insgesamt im Rahmen der vergangenen Quartale. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen (Saldo) erhöhten sich auf -26 Mio € (Q1 2014: -3 Mio €). Dies war vor allem auf die Entwicklung des operativen Währungsergebnisses zurückzuführen. Während im Vorjahresquartal ein Währungsgewinn anfiel,

ergab sich im Berichtsquartal ein Währungsverlust. Unter Berücksichtigung dieser Effekte ergab sich im ersten Quartal 2015 ein EBIT beziehungsweise ein EBITDA von -85 Mio € (Q1 2014: -43 Mio €) beziehungsweise -81 Mio € (Q1 2014: -39 Mio €). Bereinigt um Einmaleffekte belief sich das EBITDA vor Sondereinflüssen auf -69 Mio € (Q1 2014: -28 Mio €). Dies wirkte sich auch auf Entwicklung des Business Free Cash Flow aus, sodass diese Kennzahl auf -80 Mio € (Q1 2014: -32 Mio €) anstieg.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Als globales Unternehmen mit einer Vielzahl hochinnovativer Geschäftsfelder unterliegt Merck potenziellen Risiken und Chancen. Die im Risiko- und Chancenbericht des Geschäftsberichts 2014 auf den Seiten 122 bis 133 aufgeführten Risikokategorien sowie die beschriebenen Chancen sind im aktuellen Berichtszeitraum weiterhin gültig für den Merck-Konzern.

Dem Unternehmen sind derzeit keine für Merck bestandsgefährdenden Risiken bekannt. Mithilfe eines unternehmensweiten Risikomanagements erkennt, kontrolliert und mitigiert Merck

Risiken. Merck überwacht kontinuierlich geschäftsbezogene Risiken vor allem in den Bereichen Liquidität, Ausfälle bei Forderungen und Verbindlichkeiten, Währungskurse und Zinssätze, Preisbildung im Markt, Pensionsverpflichtungen, Bewertung unabhängiger Rating-Agenturen, Personal und Informationstechnologie. Bezüglich rechtlicher Risiken überwacht Merck eine Reihe potenzieller Sachverhalte wie Rechtsstreitigkeiten bezüglich Produkthaftung, Kartellrecht, Arzneimittelrecht, Patentrecht und Umweltschutz.

PROGNOSEBERICHT

Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse zum Geschäftsjahr 2014 hatte Merck einen Ausblick zu den erwarteten Umsatzerlösen, dem EBITDA vor Sondereinflüssen und dem Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns und seiner Unternehmensbereiche für das Jahr 2015 bekanntgegeben. Mit der Veröffentlichung der Geschäftszahlen für das erste Quartal 2015 weist Merck zum Zweck einer besseren Steuerung seiner Unternehmensbereiche Provisionserträge als Teil der Umsatzerlöse aus. Die getroffenen Prognosen ändern sich hierdurch jedoch nicht. Es wird allerdings darauf hingewiesen, dass fortan getroffene Prognosen für die Umsatzerlöse die Provisionserträge umfassen.

Hinsichtlich der angestrebten Übernahme von Sigma-Aldrich hat Merck in allen anhängigen kartellbehördlichen Genehmigungsverfahren weitere Fortschritte gegenüber dem letzten Prognosebericht gemacht. Abhängig von der Entwicklung der Gespräche mit den Kartellbehörden arbeitet Merck weiterhin darauf hin, die Übernahme zur Jahresmitte 2015 abschließen zu können. Die Prognose für den Geschäftsverlauf des Jahres 2015 wird zunächst ohne Einbeziehung der Sigma-Aldrich-Übernahme dargestellt. Für den Fall einer erfolgreichen Übernahme werden separate Prognosen für die betroffenen Unternehmensbereiche und den Merck-Konzern vorgenommen.

Die starke Abwertung des Euros gegenüber dem US-Dollar und wesentlichen asiatischen Währungen seit Jahresbeginn führt zu positiven Wechselkurseffekten, die für die Umsatzerlöse voraussichtlich im Bereich von 5–7% liegen werden.

Für den Merck-Konzern wird für das Jahr 2015 unverändert mit einem leichten organischen Umsatzwachstum und einem leichten Portfolioeffekt aufgrund der Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über ein volles Geschäftsjahr gerechnet. Diese Entwicklung wird durch starke positive Währungseffekte ergänzt. In Summe geht Merck von einem Anstieg der Umsatzerlöse auf 12,3 bis 12,5 Mrd € aus. Trotz erhöhter Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Unternehmensbereich Healthcare, der rückläufigen Entwicklung von Rebif® in den USA und Europa sowie dem Wegfall von Lizenzeinnahmen für Humira® plant Merck, im Jahr 2015 ein EBITDA vor Sondereinflüssen zwischen 3,45 und 3,55 Mrd € zu erreichen. Der Business Free Cash Flow des Merck-Konzerns wird im Jahr 2015 voraussichtlich zwischen

2,4 und 2,5 Mrd € liegen. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen im Bereich „Konzernkosten und Sonstiges“ erwartet Merck ein Ergebnis in Höhe von –280 bis –330 Mio €. Hier macht sich ebenfalls die starke Abwertung des Euros bemerkbar, die unter den aktuellen Währungsannahmen zu deutlich negativen Effekten aus Währungssicherungsgeschäften führen wird.

Im Falle einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich erwartet Merck auf Konzernebene für das Jahr 2015 zweistellige Wachstumsraten bei den Umsatzerlösen und dem EBITDA vor Sondereinflüssen gegenüber 2014. Für den Business Free Cash Flow wäre für den Merck-Konzern mit einem starken Wachstum gegenüber 2014 zu rechnen.

Für den Unternehmensbereich Healthcare rechnet Merck für das Jahr 2015 unvermindert mit organischen Umsatzerlösen auf Vorjahresniveau. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen des Unternehmensbereichs Healthcare strebt Merck einen Zielkorridor von 1,9–2,0 Mrd € an. Der Aufwand für Forschungs- und Entwicklungsprojekte, die in Zusammenhang mit der strategischen Allianz mit Pfizer stehen, wird weitestgehend durch den auf 2015 entfallenden Anteil der erhaltenen Vorauszahlung von Pfizer kompensiert. Der negative Ergebniseffekt aus dem erwarteten deutlichen Umsatzrückgang bei Rebif® sowie aus dem Wegfall der Lizenzeinnahmen für Humira® sollte durch positive Währungseffekte abgemildert werden.

Für den Unternehmensbereich Life Science geht Merck unverändert von einem moderaten organischen Wachstum der Umsatzerlöse im Jahr 2015 aus, das insbesondere durch die Entwicklung der Geschäftsfelder Process Solutions und Lab Solutions erreicht wird. Zusammen mit kontinuierlichen Effizienzverbesserungen und einem positiven Währungseffekt wird die Entwicklung der Umsatzerlöse voraussichtlich zu einem Anstieg des EBITDA vor Sondereinflüssen auf 730–760 Mio € führen. Im Fall einer erfolgreichen Übernahme von Sigma-Aldrich erwartet Merck für den Unternehmensbereich Life Science für das Jahr 2015 gegenüber 2014 zweistellige Wachstumsraten – sowohl für die Umsatzerlöse als auch für das EBITDA vor Sondereinflüssen.

Für den Unternehmensbereich Performance Materials erwartet Merck für das Jahr 2015 weiterhin ein leichtes organisches Umsatzwachstum. Im Geschäft mit Flüssigkristallen wird nach wie

vor von einer Volumensteigerung ausgegangen, der ein branchenüblicher Preisrückgang bei etablierten Produkten entgegensteht. Durch die erstmalige Berücksichtigung von AZ Electronic Materials über das gesamte Geschäftsjahr wird außerdem unverändert mit einem starken Portfolioeffekt bei den Umsatzerlösen gerechnet. Für das EBITDA vor Sondereinflüssen des Unternehmens-

bereichs Performance Materials erwartet Merck einen Anstieg auf 1.050 – 1.100 Mio € im Jahr 2015. Hierzu werden voraussichtlich auch die planmäßige Realisierung von Synergien aus der Übernahme von AZ Electronic Materials sowie positive Währungseffekte beitragen.

MERCK-KONZERN →
PROGNOSE FÜR DAS GESAMTJAHR 2015

<i>in Mio €</i>	Umsatzerlöse	EBITDA vor Sondereinflüssen	Business Free Cash Flow
Merck-Konzern	~12.300 – 12.500	~3.450 – 3.550	~2.400 – 2.500
Healthcare	Organisch auf Niveau des Vorjahres	~1.900 – 2.000	~1.500 – 1.550
Life Science	Moderates organisches Wachstum	~730 – 760	~ 450 – 480
Performance Materials	Organisch leichter Anstieg, starker Portfolioeffekt	~1.050 – 1.100	~850 – 900
Konzernkosten und Sonstiges		~-330 – -280	~ -420 – -390

Ergebnis je Aktie vor Sondereinflüssen 4,60 – 4,80 €

Annahmen zu den Fremdwährungskursen für das Gesamtjahr

2015: 1 € = 1,10-1.15 US\$

1 € = 135 JPY

1 € = 1,05 CHF

KONZERN- ZWISCHENABSCHLUSS ZUM 31. MÄRZ 2015



48	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
49	Konzerngesamtergebnisrechnung
50	Konzernbilanz
51	Konzernkapitalflussrechnung
52	Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung
54	Erläuterungen zum Konzernzwischenabschluss

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG¹

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014
Umsatzerlöse	3.041,2	2.628,2
Herstellungskosten	-973,2	-748,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-41,1)</i>	<i>(-12,0)</i>
Bruttoergebnis	2.068,0	1.879,6
Marketing- und Vertriebskosten	-939,7	-855,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-178,0)</i>	<i>(-183,4)</i>
Verwaltungskosten	-172,0	-132,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-441,3	-379,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-35,1	-44,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	480,0	468,3
Finanzergebnis	-100,6	-34,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	379,4	433,6
Ertragsteuern	-94,1	-106,1
Ergebnis nach Steuern	285,3	327,4
davon den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend (Konzernergebnis)	281,7	325,2
davon nicht beherrschende Anteile	3,6	2,2
Ergebnis je Aktie (in €)		
unverwässert ²	0,65	0,75
verwässert ²	0,65	0,75

¹ Die Berichtsstruktur wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

² Unter Berücksichtigung des erfolgten Aktiensplits; Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst, siehe Abschnitt „Ergebnis je Aktie“.

KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNG

<i>in Mio €</i>	Q1 - 2015	Q1 - 2014
Ergebnis nach Steuern	285,3	327,4
Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die nicht in künftigen Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:		
Neubewertung von Nettoschulden aus leistungsorientierten Versorgungsplänen		
Veränderung der Neubewertung	-288,7	-164,7
Steuereffekt	55,3	30,2
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-233,4	-134,5
	-233,4	-134,5
Bestandteile des sonstigen Ergebnisses, die gegebenenfalls in künftigen Perioden in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden:		
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		
Anpassung an Marktwerte	7,2	-0,6
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-	1,7
Steuereffekt	-1,9	-0,2
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	5,3	0,9
Derivative Finanzinstrumente		
Anpassung an Marktwerte	890,1	-23,0
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	11,8	-14,0
Umgliederung in Vermögenswerte	-	-
Steuereffekt	29,2	8,8
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	931,1	-28,2
Unterschiedsbetrag aus der Währungsumrechnung		
Erfolgsneutrale Veränderung	1.033,4	10,6
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-	-
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	1.033,4	10,6
	1.969,8	-16,7
Sonstiges Ergebnis	1.736,4	-151,2
Gesamtergebnis	2.021,7	176,2
davon den Anteilseignern der Merck KGaA zustehend	2.010,6	171,1
davon nicht beherrschende Anteile	11,1	5,1

KONZERNBILANZ¹

<i>in Mio €</i>	31. 3. 2015	31. 12. 2014
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	11.733,0	11.395,5
Sachanlagen	3.067,8	2.990,4
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	110,3	94,4
Übrige langfristige Vermögenswerte	57,5	56,5
Latente Steueransprüche	1.113,5	992,9
	16.082,2	15.529,7
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.814,9	1.659,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.482,3	2.219,5
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.896,8	2.199,4
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	2.171,8	1.226,3
Ertragsteuererstattungsansprüche	370,7	297,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.943,0	2.878,5
	14.679,6	10.480,4
Vermögenswerte	30.761,8	26.010,1
Eigenkapital		
Gesellschaftskapital	565,2	565,2
Rücklagen	9.089,2	9.038,9
Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse	4.099,8	2.137,5
Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA	13.754,2	11.541,6
Nicht beherrschende Anteile	70,0	59,4
	13.824,2	11.801,0
Langfristige Verbindlichkeiten		
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	2.144,4	1.820,1
Langfristige Rückstellungen	711,4	626,1
Langfristige Finanzschulden	7.228,8	3.561,1
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	782,5	782,0
Latente Steuerschulden	757,0	818,4
	11.624,1	7.607,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Kurzfristige Rückstellungen	572,9	561,7
Kurzfristige Finanzschulden	689,5	2.075,9
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.609,7	1.539,4
Ertragsteerverbindlichkeiten	817,4	849,8
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	1.624,1	1.574,6
	5.313,6	6.601,4
Schulden und Eigenkapital	30.761,8	26.010,1

¹ Die Bilanzgliederung wurde angepasst, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

KONZERNKAPITALFLUSSRECHNUNG

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014
Ergebnis nach Steuern	285,3	327,4
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	325,5	301,9
Veränderungen der Vorräte	-43,3	-38,0
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ¹	-104,5	-62,7
Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-24,2	-46,2
Veränderungen der Rückstellungen	90,4	-47,0
Veränderungen der übrigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ¹	-230,5	-32,0
Neutralisierung Gewinne / Verluste aus Anlagenabgängen	-15,3	-0,3
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge	-4,8	5,5
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit	278,6	408,7
Auszahlungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	-3,9	-7,9
Einzahlungen aus dem Abgang von immateriellen Vermögenswerten	16,3	-
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen	-74,5	-57,4
Einzahlungen aus dem Abgang von Sachanlagen	2,1	0,8
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	-1.041,3	-165,7
Einzahlungen aus dem Abgang von übrigen finanziellen Vermögenswerten	1.493,9	1.329,8
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	392,5	1.099,7
Dividendenzahlungen an nicht beherrschende Anteilseigner	-0,5	-2,6
Gewinnentnahmen durch E. Merck KG	-54,8	-
Rückzahlungen von Finanzschulden gegenüber E. Merck KG	-61,3	-11,0
Einzahlungen aus der Neuaufnahme von Anleihen	3.713,0	-
Rückzahlungen von Anleihen	-1.350,0	-
Veränderungen der übrigen kurz- und langfristigen Finanzschulden	41,1	20,7
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	2.287,5	7,1
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2.958,6	1.515,5
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente durch Wechselkursveränderungen	105,9	-0,9
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Stand 1.1.	2.878,5	980,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Stand 31.3. (Konzernbilanz)	5.943,0	2.495,4

¹ Darstellung wurde gegenüber dem Vorjahr angepasst.

KONZERNEIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

in Mio €	Gesellschaftskapital			Gewinnrücklagen	
	Gesellschaftskapital Merck KGaA	Gezeichnetes Kapital Merck KGaA	Kapitalrücklage Merck KGaA	Gewinnrücklagen/ Bilanzgewinn	Neubewertung leistungsorientierter Versorgungspläne
Stand 1.1.2014	397,2	168,0	3.813,7	6.090,1	-562,7
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	325,2	-
Direkt im Eigenkapital					
berücksichtigtes Ergebnis	-	-	-	-	-134,5
Gesamtergebnis	-	-	-	325,2	-134,5
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-
Transaktionen ohne Beherrschungsänderung	-	-	-	0,3	-
Veränderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	-	-	-	-	-
Stand 31.3.2014	397,2	168,0	3.813,7	6.415,6	-697,2
Stand 1.1.2015	397,2	168,0	3.813,7	6.499,9	-1.274,7
Ergebnis nach Steuern	-	-	-	281,7	-
Direkt im Eigenkapital					
berücksichtigtes Ergebnis	-	-	-	-	-233,4
Gesamtergebnis	-	-	-	281,7	-233,4
Dividendenzahlungen	-	-	-	-	-
Transaktionen ohne Beherrschungsänderung	-	-	-	-	-
Veränderung Konsolidierungskreis/Sonstiges	-	-	-	2,0	-
Stand 31.3.2015	397,2	168,0	3.813,7	6.783,6	-1.508,1

Direkt im Eigenkapital berücksichtigte Ergebnisse

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Derivative Finanzinstrumente	Unterschiedsbetrag aus der Währungs- umrechnung	Eigenkapital der Anteilseigner der Merck KGaA	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
1,0	44,2	1.068,5	11.020,0	49,2	11.069,2
-	-	-	325,2	2,2	327,4
0,9	-28,2	7,7	-154,1	2,9	-151,2
0,9	-28,2	7,7	171,1	5,1	176,2
-	-	-	-	-2,6	-2,6
-	-	-	0,3	-0,3	-
-	-	-	-	-	-
1,9	16,0	1.076,2	11.191,4	51,4	11.242,8
-0,1	392,7	1.744,9	11.741,6	59,4	11.801,0
-	-	-	281,7	3,6	285,3
5,3	931,1	1.025,9	1.728,9	7,5	1.736,4
5,3	931,1	1.025,9	2.010,6	11,1	2.021,7
-	-	-	-	-0,5	-0,5
-	-	-	-	-	-
-	-	-	2,0	-	2,0
5,2	1.323,8	2.770,8	13.754,2	70,0	13.824,2

ERLÄUTERUNGEN ZUM KONZERNZWISCHENABSCHLUSS ZUM 31. MÄRZ 2015

Der vorliegende Konzernabschluss ist auf die das operative Geschäft des Merck-Konzerns führende Merck KGaA, Frankfurter Straße 250, 64293 Darmstadt, als Obergesellschaft aufgestellt.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Der ungeprüfte Zwischenabschluss des Merck-Konzerns zum 31. März 2015 entspricht den Vorschriften des IAS 34. Er wurde gemäß den Vorschriften der am Abschlussstichtag gültigen und von der Europäischen Union anerkannten International Financial Reporting Standards (IFRS) und gemäß § 37x Absatz 3 WpHG erstellt. In Übereinstimmung mit den Vorschriften des IAS 34 wurde ein verkürzter Berichtsumfang gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 gewählt. Die im Rahmen des Zwischenberichts dargestellten Zahlen wurden gerundet. Dies kann dazu führen, dass sich einzelne Werte nicht zu dargestellten Summen aufaddieren lassen.

Die Erläuterungen im Anhang zum Konzernabschluss 2014 des Merck-Konzerns, insbesondere im Hinblick auf die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, gelten entsprechend.

Als Ertragsteuern werden die in den einzelnen Ländern erhobenen Steuern auf den steuerpflichtigen Gewinn sowie die ergebniswirksamen Veränderungen der latenten Steuerpositionen ausgewiesen. Die Ertragsteuern im Zwischenabschluss werden auf Basis der Ergebnisse der einbezogenen Gesellschaften und des jeweils gültigen Steuersatzes als bestmögliche Schätzung ermittelt.

Die Aufstellung des Zwischenabschlusses erfordert es, dass in einem bestimmten Umfang Annahmen getroffen und Schätzungen vorgenommen werden müssen. Die Annahmen und Schätzungen basieren auf dem aktuellen Kenntnisstand und den verfügbaren Daten zum Abschlussstichtag.

Folgende Regelungen gelten ab dem Geschäftsjahr 2015 verbindlich:

- Jährliche Verbesserungen an den IFRS, Zyklus 2011 – 2013
- IFRIC 21 „Abgaben“

Die neuen Regelungen haben keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernzwischenabschluss.

Gegenüber dem Vorjahr ergaben sich – mit Ausnahme der im Folgenden beschriebenen Ausweisänderungen – keine wesentlichen Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden.

Bilanzgliederung

Seit dem 1. Januar 2015 wird die Bilanz des Merck-Konzerns nach absteigender Fristigkeit gegliedert. Das Vorjahr wurde entsprechend angepasst.

Segmentberichterstattung

Mit Wirkung zum 1. Januar 2015 berichtet der Merck-Konzern im Rahmen der Segmentberichterstattung die drei Segmente Health-care, Life Science und Performance Materials. Weitere Informationen zur neuen Segmentierung finden sich im Abschnitt „Segmentbericht“.

Funktionale Allokation der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Software) sowie der Lizenz- und Provisionsaufwendungen

Seit dem dritten Quartal 2014 werden die zuvor in einer eigenen Position der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte (ohne Software) den entsprechenden Funktionskosten zugeordnet. Die Abschreibungen entfallen insbesondere auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen der Kaufpreisallokationen der Akquisitionen der Serono SA, der Millipore Corporation sowie der AZ Electronic Materials S.A. angesetzt wurden. Abschreibungen von Software wurden bereits in der Vergangenheit funktional zugeordnet. Durch die Ausweisänderung ergibt sich eine Erhöhung der Marketing- und Vertriebskosten, der Herstellungskosten sowie der Forschungs- und Entwicklungskosten. Daneben wurden mit Wirkung zum 1. Januar 2015 die zuvor in einer eigenen Position ausgewiesenen Lizenz- und Provisionsaufwendungen den entsprechenden Funktionskosten beziehungsweise in geringem Umfang den sonstigen betrieblichen Aufwendungen zugeordnet.

Neue Zusammensetzung der Umsatzerlöse und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Ab dieser Berichtsperiode werden Lizenz- und Provisionserlöse nicht mehr gesondert in einer eigenen Position der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Stattdessen erfolgt nunmehr ein Ausweis der Lizenzerlöse als Teil der sonstigen betrieblichen Erträge und der Provisionserlöse als Teil der Umsatzerlöse. Infolgedessen wurden in der Bilanz zum 31. Dezember 2014 die zuvor in den „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ enthaltenen Forderungen aus Lizenzen in Höhe von 16,1 Mio € in die Position „Übrige kurzfristige Vermögenswerte“ umgegliedert.

Sämtliche, der zuvor genannten Ausweisänderungen wurden vorgenommen, um auf diese Weise eine bessere Vergleichbarkeit der Gewinn- und Verlustrechnung und der Bilanz des Merck-Konzerns mit anderen Unternehmen zu gewährleisten. Eine ausführliche Darstellung der Ausweisänderungen nach Unternehmensbereichen findet sich in den Erläuterungen zum „Segmentbericht“.

Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst und werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

MERCK - KONZERN |
VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	2.613,9	2.795,5	2.905,6	2.976,5	14,3	19,8	15,1	22,1	2.628,2	2.815,3	2.920,7	2.998,6
Lizenz- und Provisionserlöse	51,0	67,6	30,8	59,9	-51,0	-67,6	-30,8	-59,9	-	-	-	-
Gesamterlöse	2.664,8	2.863,1	2.936,4	3.036,4	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-748,5	-841,5	-948,2	-988,2	-	-	-	-	-748,5	-841,5	-948,2	-988,2
<i>(davon: Abschreibungen</i>												
<i>immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-12,9)</i>	<i>(-30,0)</i>	<i>(-39,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-12,9)</i>	<i>(-30,0)</i>	<i>(-39,1)</i>
Bruttoergebnis	1.916,3	2.021,6	1.988,2	2.048,3	-36,7	-47,8	-15,7	-37,8	1.879,6	1.973,8	1.972,5	2.010,5
Marketing- und Vertriebskosten	-732,9	-785,3	-759,4	-827,2	-122,6	-126,8	-120,3	-114,6	-855,5	-912,1	-879,7	-941,8
<i>(davon: Abschreibungen</i>												
<i>immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-183,4)</i>	<i>(-183,8)</i>	<i>(-174,8)</i>	<i>(-176,9)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-183,4)</i>	<i>(-183,8)</i>	<i>(-174,8)</i>	<i>(-176,9)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-136,4	-139,1	-134,4	-127,6	136,4	139,1	134,4	127,6	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-132,3	-151,0	-156,0	-169,3	-	-	-	-	-132,3	-151,0	-156,0	-169,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	-379,6	-394,8	-505,1	-424,2	-	-	-	-	-379,6	-394,8	-505,1	-424,2
<i>(davon: Abschreibungen</i>												
<i>immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-1,1)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen												
und Erträge	-66,8	-110,4	-4,4	-76,1	22,8	35,6	1,6	24,7	-44,0	-74,8	-2,8	-51,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	468,3	441,0	428,9	423,8	-	-	-	-	468,3	441,0	428,9	423,8
Marge (in % der Umsatzerlöse)	17,9	15,8	14,8	14,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	17,8	15,7	14,7	14,1
EBITDA	770,2	767,0	781,5	804,2	-	-	-	-	770,2	767,0	781,5	804,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	29,5	27,4	26,9	27,0	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	29,3	27,2	26,8	26,8
EBITDA vor Sondereinflüssen	807,1	845,7	856,6	878,4	-	-	-	-	807,1	845,7	856,6	878,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,9	30,3	29,5	29,5	-0,2	-0,3	-0,2	-0,2	30,7	30,0	29,3	29,3

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	5.409,4	8.315,0	11.291,5	34,1	49,2	71,3	5.443,5	8.364,2	11.362,8
Lizenz- und Provisionserlöse	118,5	149,4	209,3	-118,5	-149,4	-209,3	-	-	-
Gesamterlöse	5.527,9	8.464,4	11.500,8	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-1.590,0	-2.538,3	-3.526,4	-	-	-	-1.590,0	-2.538,3	-3.526,4
<i>(davon: Abschreibungen</i>									
<i>immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-24,9)</i>	<i>(-54,9)</i>	<i>(-94,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-24,9)</i>	<i>(-54,9)</i>	<i>(-94,0)</i>
Bruttoergebnis	3.937,9	5.926,1	7.974,4	-84,5	-100,2	-138,0	3.853,4	5.825,9	7.836,4
Marketing- und Vertriebskosten	-1.518,2	-2.277,7	-3.104,9	-249,4	-369,6	-484,2	-1.767,6	-2.647,3	-3.589,1
<i>(davon: Abschreibungen</i>									
<i>immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-367,2)</i>	<i>(-542,1)</i>	<i>(-719,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-367,2)</i>	<i>(-542,1)</i>	<i>(-719,0)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-275,4	-409,9	-537,5	275,4	409,9	537,5	-	-	-
Verwaltungskosten	-283,3	-439,3	-608,6	-	-	-	-283,3	-439,3	-608,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	-774,4	-1.279,5	-1.703,7	-	-	-	-774,4	-1.279,5	-1.703,7
<i>(davon: Abschreibungen</i>									
<i>immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-3,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-3,8)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen									
und Erträge	-177,2	-181,6	-257,7	58,4	60,0	84,7	-118,8	-121,6	-173,0
Operatives Ergebnis (EBIT)	909,3	1.338,2	1.762,0	-	-	-	909,3	1.338,2	1.762,0
Marge (in % der Umsatzerlöse)	16,8	16,1	15,6	-0,1	-0,1	-0,1	16,7	16,0	15,5
EBITDA	1.537,2	2.318,7	3.122,9	-	-	-	1.537,2	2.318,7	3.122,9
Marge (in % der Umsatzerlöse)	28,4	27,9	27,7	-0,2	-0,2	-0,2	28,2	27,7	27,5
EBITDA vor Sondereinflüssen	1.652,7	2.509,4	3.387,7	-	-	-	1.652,7	2.509,4	3.387,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,6	30,2	30,0	-0,2	-0,2	-0,2	30,4	30,0	29,8

Konsolidierungskreis

Zum 31. März 2015 waren 215 (31. Dezember 2014: 218) Gesellschaften vollkonsolidiert. Weder eine anteilige Konsolidierung noch eine Einbeziehung nach der Equity-Methode fanden zum Bilanzstichtag statt. Seit Jahresbeginn 2015 erfolgten eine Verschmelzung und eine Liquidation. Ferner schieden drei Gesellschaften wegen Unwesentlichkeit aus dem Konsolidierungskreis aus und zwei bisher unwesentliche Unternehmen wurden erstmals in den Konsolidierungskreis aufgenommen.

Akquisition der AZ Electronic Materials S.A. im Geschäftsjahr 2014

Im Rahmen eines öffentlichen Übernahmeangebots erlangte Merck am 2. Mai 2014 einen Anteilsbesitz in Höhe von 81,3% des Aktienkapitals und damit die Beherrschung der börsennotierten AZ Electronic Materials S.A., Luxemburg (AZ). Bis zum 27. Juni

2014 hatte Merck seinen Anteilsbesitz an AZ auf 99,8% erhöht und konnte ein Squeeze-out-Verfahren, das am 2. Juli 2014 mit dem Erwerb des verbleibenden Anteilsbesitzes in Höhe von 0,2% abgeschlossen wurde, durchführen.

AZ ist Hersteller von hochreinen Spezialchemikalien und von Materialien zur Verwendung in integrierten Schaltungen (Halbleitern), in Flachbildschirmen und für den photolithographischen Druck.

Im Rahmen der Akquisition wurden keine bedingten Gegenleistungen vereinbart, die durch Merck in der Zukunft möglicherweise zu erbringen wären. Die Kaufpreisallokation war zum 31. Dezember 2014 abgeschlossen.

Die Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts zwischen dem 1. Januar 2015 und dem 31. März 2015 stellte sich wie folgt dar:

	Entwicklung des Geschäfts- oder Firmenwerts
Geschäfts- oder Firmenwert am 31.12.2014	930,0
Wechselkurseffekte	118,5
Geschäfts- oder Firmenwert am 31.3.2015	1.048,5

Beabsichtigte Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation

Merck und die Sigma-Aldrich Corporation, ein Life-Science- und Hochtechnologie-Unternehmen mit Sitz in St. Louis, USA, (Sigma-Aldrich) haben am 22. September 2014 den Abschluss einer Verschmelzungsvereinbarung bekannt gegeben, nach der Merck Sigma-Aldrich für einen Gesamtkaufpreis in Höhe von rund 17,0 Mrd USD beziehungsweise rund 13,1 Mrd € (auf Basis des Umrechnungskurses vom 22. September 2014) erwerben wird. Die Aktionäre von Sigma-Aldrich haben dem Zusammenschluss auf einer außerordentlichen Aktionärsversammlung am 5. Dezember 2014 zugestimmt.

Merck hat am 23. Dezember 2014 die kartellrechtliche Freigabe der US-Wettbewerbsbehörde Federal Trade Commission (FTC) für die geplante Übernahme erhalten. Damit ist eine der Bedingungen erfüllt, vorbehaltlich derer die Akquisition zu Stande kommt. Sie steht zudem unter dem Vorbehalt weiterer Bedingungen, unter anderem kartellrechtlicher Freigaben aus weiteren Jurisdiktionen. Merck erwartet den Vollzug der Transaktion für die Jahresmitte 2015.

Die Finanzierung des Kaufpreises wird durch eine Kombination von bestehenden Barmitteln, Bankkrediten und Anleihen erfolgen. Nach Begebung einer Hybridanleihe (1,5 Mrd €) im

Dezember 2014 hat Merck am 17. März 2015 in den USA eine weitere Anleihe im Volumen von 4 Mrd USD emittiert. Es wurden insgesamt fünf Tranchen platziert. Zum einen handelt es sich dabei um eine variabel verzinsten Tranche mit einer Laufzeit von 2 Jahren über 250 Mio USD, die mit 0,35% über dem dreimonatigen US-Dollar-Liborsatz verzinst wird. Zum anderen handelt es sich um vier fest verzinsliche Tranchen mit Laufzeiten von 3 Jahren (400 Mio USD mit einem Kupon von 1,70%), 5 Jahren (750 Mio USD mit einem Kupon von 2,40%), 7 Jahren (1,0 Mrd USD mit einem Kupon von 2,95%) und 10 Jahren (1,6 Mrd USD mit einem Kupon von 3,25%).

Der überwiegende Teil des Währungsrisikos aus der in US-Dollar zu erbringenden Kaufpreiszahlung für Sigma-Aldrich wurde mit einfachen derivativen Finanzinstrumenten (Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen) unter Anwendung der Vorschriften zur bilanziellen Abbildung der Absicherung zukünftiger Zahlungsströme („Cash Flow Hedge Accounting“) abgesichert.

SEGMENTBERICHT

INFORMATIONEN NACH UNTERNEHMENSBEREICHEN

in Mio €	Healthcare		Life Science		Performance Materials		Konzernkosten und Sonstiges		Konzern	
	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Q1 - 2015	Q1 - 2014	Q1 - 2015	Q1 - 2014
Umsatzerlöse ¹	1.686,2	1.569,3	738,0	656,6	617,0	402,3	-	-	3.041,2	2.628,2
Operatives Ergebnis (EBIT)	268,4	272,6	82,7	87,0	214,0	151,7	-85,2	-42,9	480,0	468,3
Abschreibungen	180,5	193,2	81,2	76,6	58,9	27,2	4,4	3,5	325,0	300,6
Wertminderungen	0,5	1,3	-	0,1	-	-	-	-	0,5	1,4
Wertaufholungen	-	-	-	-	-0,1	-0,1	-	-	-0,1	-0,1
EBITDA	449,4	467,1	163,9	163,7	272,8	178,8	-80,7	-39,4	805,4	770,2
Sondereinflüsse	11,6	12,2	20,2	5,9	3,8	7,6	12,0	11,1	47,6	36,8
EBITDA vor Sondereinflüssen (Segmentergebnis)	461,0	479,3	184,1	169,7	276,6	186,4	-68,7	-28,3	853,0	807,1
EBITDA-Marge vor Sondereinflüssen (in % der Umsatzerlöse) ¹	27,3	30,5	25,0	25,8	44,8	46,3	-	-	28,0	30,7
Betriebsvermögen (netto) ²	6.045,5	6.041,0	6.613,4	6.196,3	3.684,2	3.348,6	115,2	126,1	16.458,3	15.712,0
Segmentverbindlichkeiten ²	-2.598,6	-2.507,9	-476,7	-434,6	-335,2	-355,4	-54,3	-56,5	-3.464,8	-3.354,4
Investitionen in Sachanlagen ³	28,1	26,5	21,1	18,6	16,5	11,3	8,9	1,0	74,5	57,4
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte ³	1,2	3,8	0,4	1,3	0,4	0,7	1,9	2,1	3,9	7,9
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit ³	360,0	477,2	129,7	99,7	247,1	167,9	-458,1	-336,0	278,6	408,7
Business Free Cash Flow	255,6	496,1	22,8	54,4	162,5	165,5	-80,3	-31,9	360,5	684,1

¹ Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse wurde geändert, siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“.

² Werte im Berichtsjahr zum 31. März 2015, Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014.

³ Gemäß Konzernkapitalflussrechnung.

Die Segmentierung erfolgt in Übereinstimmung mit der im Geschäftsjahr 2015 gültigen internen Organisations- und Berichtsstruktur des Merck-Konzerns. Seit dem 1. Januar 2015 erfolgt die interne Steuerung, die Ressourcenallokation und die Bewertung der Ertragskraft innerhalb des Merck-Konzerns auf Ebene der drei Unternehmensbereiche Healthcare, Life Science sowie Performance Materials. Der Unternehmensbereich Healthcare setzt sich aus Geschäften zusammen, die im Vorjahr getrennt als die Segmente Merck Serono und Consumer Health berichtet wurden. Der Unternehmensbereich Life Science besteht aus dem Merck-Millipore-Geschäft und entspricht damit im Vorjahr dem Segment Merck Millipore. Der Unternehmensbereich Performance Materials entspricht dem gleichnamigen Segment im Vorjahr.

Die Tätigkeitsfelder der einzelnen Segmente sind ausführlich in den Kapiteln zu den Unternehmensbereichen im Zwischenlagebericht beschrieben.

Die Spalte „Konzernkosten und Sonstiges“ beinhaltet Aufwendungen und Erträge sowie Vermögenswerte und Schulden, die den berichtspflichtigen Segmenten nicht direkt zuordenbar sind. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um die zentralen Konzernfunktionen. Im Weiteren dient die Spalte der Überleitung auf den Konzern. Aus dem Finanzergebnis sowie aus den Ertragsteuern resultierende Aufwendungen und Erträge sowie Cash Flows werden ebenfalls unter „Konzernkosten und Sonstiges“ ausgewiesen.

Maßstab für den Erfolg eines Segments sind neben den Umsatzerlösen vor allem das EBITDA vor Sondereinflüssen (Segmentergebnis) und der Business Free Cash Flow. Das EBITDA vor Sondereinflüssen und der Business Free Cash Flow sind Kennzahlen, welche nach den International Financial Reporting Standards nicht definiert sind. Sie stellen jedoch wichtige Steuerungsgrößen für den Merck-Konzern dar. Um ein besseres Verständnis des ope-

rativen Geschäfts zu vermitteln, werden beim EBITDA vor Sondereinflüssen Abschreibungen, Wertminderungen und Wertaufholungen sowie die im Folgenden abgebildeten Sondereinflüsse, welche klar definierte Einmalaufwendungen und -erträge darstellen, nicht berücksichtigt. Der Business Free Cash Flow wird unter anderem zur Vereinbarung interner Zielvorgaben und zur Bemessung individueller Boni verwendet.

Die Verrechnungspreise für konzerninterne Umsätze werden marktorientiert festgelegt.

Im Folgenden ist die Überleitung der Segmentergebnisse aller operativen Geschäfte auf das Ergebnis vor Ertragsteuern des Merck-Konzerns dargestellt.

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014
Summe EBITDA vor Sondereinflüssen der operativen Geschäfte	921,7	835,4
Konzernkosten und Sonstiges	-68,7	-28,3
EBITDA vor Sondereinflüssen Merck-Konzern	853,0	807,1
Abschreibungen / Wertminderungen / Wertaufholungen	-325,5	-301,9
Sondereinflüsse	-47,6	-36,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	480,0	468,3
Finanzergebnis	-100,6	-34,7
Ergebnis vor Ertragsteuern	379,4	433,6

Der Business Free Cash Flow setzte sich folgendermaßen zusammen:

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014
EBITDA vor Sondereinflüssen	853,0	807,1
Investitionen in Sachanlagen, Software sowie geleistete Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	-78,4	-62,8
Veränderungen der Vorräte gemäß Bilanz	-155,3	-37,4
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Forderungen aus Lizenzen gemäß Bilanz	-258,8	-22,7
Business Free Cash Flow	360,5	684,1

Die Sondereinflüsse setzten sich folgendermaßen zusammen:

<i>in Mio €</i>	Q1 – 2015	Q1 – 2014
Restrukturierungsaufwendungen	-19,2	-15,1
Akquisitionsbezogene Sondereinflüsse	-14,1	-1,0
Integrationskosten / IT-Kosten	-10,3	-14,4
Gewinne / Verluste aus abgegangenen Geschäften	-	-4,1
Sonstige Sondereinflüsse	-4,0	-2,3
Sondereinflüsse ohne Wertminderungen / Wertaufholungen	-47,6	-36,8
Wertminderungen	-	-1,3
Wertaufholungen	-	-
Sondereinflüsse (Gesamt)	-47,6	-38,1

Die Restrukturierungsaufwendungen des laufenden Geschäftsjahrs in Höhe von 19,2 Mio € (Vorjahreszeitraum: 15,1 Mio €) standen überwiegend in Zusammenhang mit dem Transformations- und Wachstumsprogramm „Fit für 2018“.

Die akquisitionsbezogenen Sondereinflüsse in Höhe von 14,1 Mio € (Vorjahreszeitraum: 1,0 Mio €) sind überwiegend im

Rahmen der geplanten Akquisition der Sigma-Aldrich Corporation, USA, entstanden.

Für das im Segmentbericht dargestellte Betriebsvermögen galt folgende Überleitung auf das Gesamtvermögen des Merck-Konzerns:

<i>in Mio €</i>	31.3.2015	31.12.2014
Vermögenswerte	30.761,8	26.010,1
Monetäre Aktiva (Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, kurzfristige finanzielle Vermögenswerte, Ausleihungen, Wertpapiere)	-9.345,8	-5.563,1
Nicht operative Forderungen, Ertragsteuererstattungsansprüche, latente Steuern und Vermögenswerte aus leistungsorientierten Versorgungsplänen	-1.492,9	-1.380,6
Betriebsvermögen (brutto)	19.923,1	19.066,4
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-1.609,7	-1.539,4
Sonstige operative Verbindlichkeiten	-1.855,0	-1.815,0
Segmentverbindlichkeiten	-3.464,8	-3.354,4
Betriebsvermögen (netto)	16.458,3	15.712,0

Im Folgenden sind die Anpassungen der Vorjahreswerte der drei Unternehmensbereiche aufgrund des geänderten Ausweises der Lizenz- und Provisionserträge sowie der Lizenz- und Provisionsaufwendungen (siehe Abschnitt „Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“) dargestellt.

HEALTHCARE |
VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	1.555,1	1.631,1	1.668,7	1.694,4	14,2	19,6	14,9	22,4	1.569,3	1.650,8	1.683,7	1.716,8
Lizenz- und Provisionserlöse	46,6	64,6	27,1	56,1	-46,6	-64,6	-27,1	-56,1	-	-	-	-
Gesamterlöse	1.601,7	1.695,7	1.695,9	1.750,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-314,0	-308,9	-354,0	-393,6	-	-	-	-	-314,0	-308,9	-354,0	-393,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	1.287,7	1.386,8	1.341,9	1.357,0	-32,3	-44,9	-12,2	-33,8	1.255,4	1.341,9	1.329,6	1.323,2
Marketing- und Vertriebskosten	-491,1	-537,5	-509,3	-545,3	-117,7	-122,6	-115,8	-111,4	-608,8	-660,1	-625,1	-656,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-143,3)</i>	<i>(-143,6)</i>	<i>(-134,0)</i>	<i>(-134,6)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-143,3)</i>	<i>(-143,6)</i>	<i>(-134,0)</i>	<i>(-134,6)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-131,5	-134,9	-130,0	-124,5	131,5	134,9	130,0	124,5	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-58,5	-62,6	-62,5	-63,4	-	-	-	-	-58,5	-62,6	-62,5	-63,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	-303,1	-316,5	-415,6	-330,8	-	-	-	-	-303,1	-316,5	-415,6	-330,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-0,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-0,4)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-30,9	-58,8	54,4	-14,6	18,5	32,7	-2,0	20,7	-12,4	-26,0	52,5	6,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	272,6	276,6	278,9	278,4	-	-	-	-	272,6	276,6	278,9	278,4
EBITDA	467,1	483,6	480,7	515,0	-	-	-	-	467,1	483,6	480,7	515,0
EBITDA vor Sondereinflüssen	479,3	493,4	497,2	530,4	-	-	-	-	479,3	493,4	497,2	530,4
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,8	30,3	29,8	31,3	-0,3	-0,4	-0,3	-0,4	30,5	29,9	29,5	30,9

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	3.186,2	4.855,0	6.549,4	33,9	48,8	71,2	3.220,1	4.903,7	6.620,5
Lizenz- und Provisionserlöse	111,1	138,3	194,4	-111,1	-138,3	-194,4	-	-	-
Gesamterlöse	3.297,4	4.993,2	6.743,8	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-622,9	-976,9	-1.370,4	-	-	-0,1	-622,9	-976,9	-1.370,5
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Bruttoergebnis	2.674,5	4.016,4	5.373,4	-77,3	-89,5	-123,3	2.597,2	3.926,9	5.250,0
Marketing- und Vertriebskosten	-1.028,6	-1.538,0	-2.083,3	-240,3	-356,1	-467,5	-1.268,9	-1.894,1	-2.550,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-286,9)</i>	<i>(-420,9)</i>	<i>(-555,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-286,9)</i>	<i>(-420,9)</i>	<i>(-555,4)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-266,4	-396,3	-520,9	266,4	396,3	520,9	-	-	-
Verwaltungskosten	-121,1	-183,5	-246,9	-	-	-	-121,1	-183,5	-246,9
Forschungs- und Entwicklungskosten	-619,6	-1.035,2	-1.366,0	-	-	-	-619,6	-1.035,2	-1.366,0
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-1,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,6)</i>	<i>(-1,0)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-89,7	-35,3	-49,8	51,2	49,3	70,0	-38,5	14,0	20,1
Operatives Ergebnis (EBIT)	549,2	828,1	1.106,4	-	-	-	549,2	828,1	1.106,4
EBITDA	950,7	1.431,4	1.946,4	-	-	-	950,7	1.431,4	1.946,4
EBITDA vor Sondereinflüssen	972,7	1.469,9	2.000,3	-	-	-	972,7	1.469,9	2.000,3
Marge (in % der Umsatzerlöse)	30,5	30,3	30,5	-0,3	-0,3	-0,3	30,2	30,0	30,2

LIFE SCIENCE |
 VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	656,5	658,7	660,8	706,5	0,1	-	0,1	-0,2	656,6	658,7	660,9	706,3
Lizenz- und Provisionserlöse	3,9	2,8	3,6	3,7	-3,9	-2,8	-3,6	-3,7	-	-	-	-
Gesamterlöse	660,4	661,5	664,4	710,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-276,5	-285,9	-292,1	-314,1	-	-	-	-	-276,5	-285,9	-292,1	-314,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,9)</i>	<i>(-12,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,8)</i>	<i>(-11,9)</i>	<i>(-12,0)</i>
Bruttoergebnis	383,9	375,6	372,3	396,0	-3,9	-2,8	-3,5	-3,9	380,0	372,8	368,8	392,1
Marketing- und Vertriebskosten	-206,0	-201,6	-205,6	-231,0	-4,1	-3,4	-3,9	-4,3	-210,1	-205,0	-209,4	-235,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-38,1)</i>	<i>(-38,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-37,4)</i>	<i>(-38,1)</i>	<i>(-38,8)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-4,1	-3,4	-3,9	-4,3	4,1	3,4	3,9	4,3	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-28,6	-25,8	-26,3	-29,6	-	-	-	-	-28,6	-25,8	-26,3	-29,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	-38,4	-39,3	-41,8	-43,1	-	-	-	-	-38,4	-39,3	-41,8	-43,1
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-19,8	-30,3	-23,0	-32,8	3,9	2,8	3,5	3,9	-16,0	-27,5	-19,5	-28,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	87,0	75,2	71,7	55,3	-	-	-	-	87,0	75,2	71,7	55,3
EBITDA	163,7	150,3	149,6	135,2	-	-	-	-	163,7	150,3	149,6	135,2
EBITDA vor Sondereinflüssen	169,7	165,7	160,5	162,7	-	-	-	-	169,7	165,7	160,5	162,7
Marge (in % der Umsatzerlöse)	25,8	25,2	24,3	23,0	-	-	-	-	25,8	25,2	24,3	23,0

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	1.315,2	1.976,0	2.682,5	0,1	0,2	-	1.315,3	1.976,2	2.682,5
Lizenz- und Provisionserlöse	6,7	10,3	14,0	-6,7	-10,3	-14,0	-	-	-
Gesamterlöse	1.321,9	1.986,3	2.696,5	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-562,4	-854,6	-1.168,7	-	-	-	-562,4	-854,6	-1.168,7
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-23,6)</i>	<i>(-35,6)</i>	<i>(-47,6)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-23,6)</i>	<i>(-35,6)</i>	<i>(-47,6)</i>
Bruttoergebnis	759,5	1.131,8	1.527,8	-6,6	-10,2	-14,1	752,8	1.121,6	1.513,8
Marketing- und Vertriebskosten	-407,6	-613,2	-844,1	-7,5	-11,4	-15,6	-415,1	-624,5	-859,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-74,8)</i>	<i>(-113,0)</i>	<i>(-151,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-74,8)</i>	<i>(-113,0)</i>	<i>(-151,8)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-7,5	-11,4	-15,6	7,5	11,4	15,6	-	-	-
Verwaltungskosten	-54,4	-80,7	-110,4	-	-	-	-54,4	-80,7	-110,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	-77,7	-119,5	-162,6	-	-	-	-77,7	-119,5	-162,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-50,1	-73,1	-105,9	6,6	10,2	14,1	-43,4	-63,0	-91,8
Operatives Ergebnis (EBIT)	162,2	233,9	289,2	-	-	-	162,2	233,9	289,2
EBITDA	314,0	463,7	598,9	-	-	-	314,0	463,7	598,9
EBITDA vor Sondereinflüssen	335,4	495,9	658,6	-	-	-	335,4	495,9	658,6
Marge (in % der Umsatzerlöse)	25,5	25,1	24,6	-	-	-	25,5	25,1	24,6

PERFORMANCE MATERIALS |
 VORJAHRESANPASSUNG

in Mio €	2014 alte Struktur				2014 Anpassung				2014 angepasst			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Umsatzerlöse	402,2	505,7	576,1	575,6	0,1	0,1	-	-	402,3	505,8	576,1	575,6
Lizenz- und Provisionserlöse	0,5	0,2	-	0,1	-0,5	-0,2	-	-0,1	-	-	-	-
Gesamterlöse	402,7	505,9	576,1	575,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-156,9	-246,1	-300,9	-279,2	-	-	-	-	-156,9	-246,1	-300,9	-279,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-18,1)</i>	<i>(-27,0)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,2)</i>	<i>(-1,1)</i>	<i>(-18,1)</i>	<i>(-27,0)</i>
Bruttoergebnis	245,8	259,8	275,2	296,5	-0,5	-0,1	-	-0,1	245,3	259,7	275,2	296,4
Marketing- und Vertriebskosten	-35,3	-47,8	-44,2	-50,4	-0,7	-0,9	-0,6	1,2	-36,1	-48,7	-44,8	-49,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-3,5)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-2,7)</i>	<i>(-3,5)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-0,7	-0,9	-0,6	1,2	0,7	0,9	0,6	-1,2	-	-	-	-
Verwaltungskosten	-7,7	-14,7	-18,4	-15,2	-	-	-	-	-7,7	-14,7	-18,4	-15,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	-37,7	-38,6	-45,9	-48,3	-	-	-	-	-37,7	-38,6	-45,9	-48,3
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>	<i>(-0,7)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-12,6	-20,2	-13,9	-13,5	0,5	0,1	-	0,1	-12,2	-20,1	-13,9	-13,4
Operatives Ergebnis (EBIT)	151,7	137,5	152,1	170,2	-	-	-	-	151,7	137,5	152,1	170,2
EBITDA	178,8	178,1	217,6	229,1	-	-	-	-	178,8	178,1	217,6	229,1
EBITDA vor Sondereinflüssen	186,4	226,3	242,9	239,2	-	-	-	-	186,4	226,3	242,9	239,2
Marge (in % der Umsatzerlöse)	46,3	44,8	42,2	41,6	-	-0,1	-	-	46,3	44,7	42,2	41,6

in Mio €	2014 alte Struktur			2014 Anpassung			2014 angepasst		
	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.	Jan.- Juni	Jan.-Sept.	Jan.-Dez.
Umsatzerlöse	907,9	1.484,0	2.059,6	0,2	0,2	0,2	908,1	1.484,2	2.059,8
Lizenz- und Provisionserlöse	0,7	0,8	0,9	-0,7	-0,8	-0,9	-	-	-
Gesamterlöse	908,6	1.484,8	2.060,5	-	-	-	-	-	-
Herstellungskosten	-403,0	-704,0	-983,2	-	-	-	-403,0	-704,0	-983,2
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-19,4)</i>	<i>(-46,4)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-1,3)</i>	<i>(-19,4)</i>	<i>(-46,4)</i>
Bruttoergebnis	505,6	780,8	1.077,3	-0,6	-0,6	-0,6	505,0	780,3	1.076,6
Marketing- und Vertriebskosten	-83,1	-127,3	-177,8	-1,7	-2,3	-1,1	-84,8	-129,6	-178,8
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-5,5)</i>	<i>(-8,2)</i>	<i>(-11,7)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-5,5)</i>	<i>(-8,2)</i>	<i>(-11,7)</i>
Lizenz- und Provisionsaufwendungen	-1,7	-2,3	-1,1	1,7	2,3	1,1	-	-	-
Verwaltungskosten	-22,5	-40,9	-56,1	-	-	-	-22,5	-40,9	-56,1
Forschungs- und Entwicklungskosten	-76,3	-122,3	-170,6	-	-	-	-76,3	-122,3	-170,6
<i>(davon: Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,1)</i>	<i>(-2,8)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-)</i>	<i>(-1,4)</i>	<i>(-2,1)</i>	<i>(-2,8)</i>
Sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	-32,9	-46,8	-60,2	0,6	0,6	0,6	-32,3	-46,2	-59,6
Operatives Ergebnis (EBIT)	289,2	441,3	611,5	-	-	-	289,2	441,3	611,5
EBITDA	356,9	574,5	803,6	-	-	-	356,9	574,5	803,6
EBITDA vor Sondereinflüssen	412,8	655,7	894,8	-	-	-	412,8	655,7	894,8
Marge (in % der Umsatzerlöse)	45,5	44,2	43,4	-	-	-	45,5	44,2	43,4

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus dem den Anteilseignern der Merck KGaA zustehenden Ergebnis nach Steuern dividiert durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der theoretisch ausstehenden Aktien. Die theoretische Aktienzahl berücksichtigt, dass das Komplementärkapital nicht in Aktien verbrieft ist. Entsprechend der Unterteilung des Grundkapitals in Höhe von 168,0 Mio € in 129.242.252 Aktien errechnete sich eine theoretische Aktienzahl von 305.535.626 Stück für das Komplementärkapital in Höhe von 397,2 Mio €. Insgesamt ergaben sich somit 565,2 Mio € beziehungsweise 434.777.878 Stück theoretisch ausstehende Aktien. Die gewichtete durchschnittliche Aktienzahl im ersten Quartal 2015 belief sich ebenfalls auf 434.777.878 Stück.

Zum Stichtag 31. März 2015 existierten keine potenziell verwässernd wirkenden Aktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie entsprach dem unverwässerten Ergebnis je Aktie.

Nachdem die ordentliche Hauptversammlung der Merck KGaA am 9. Mai 2014 einen Aktiensplit im Verhältnis 1:2 beschlossen

hatte, wurden die Stückaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 2,60 € in je zwei Aktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von je 1,30 € geteilt. Die Vorjahreszahlen für das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie wurden aufgrund des zum 30. Juni 2014 vollzogenen Aktiensplits rückwirkend angepasst.

Angaben zur Bewertung zum beizulegenden Zeitwert

Zum Abschlussstichtag wurden bei Merck als „Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ (available for sale financial assets) klassifizierte Vermögenswerte und derivative Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Absicherung und Reduzierung von Risiken aus Zins- und Währungspositionen eingesetzt.

Zum Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzinstrumente:

in Mio €	Nominalvolumen		Marktwert	
	31.3.2015	31.12.2014	31.3.2015	31.12.2014
Bilanzielle Absicherung von Zahlungsströmen	11.591,8	10.041,8	1.193,3	313,4
Zinnsicherung	650,0	650,0	-108,8	-99,9
Währungssicherung	10.941,8	9.391,8	1.302,1	413,3
Bilanzielle Absicherung des beizulegenden Zeitwerts	-	-	-	-
Zinnsicherung	-	-	-	-
Währungssicherung	-	-	-	-
Ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	2.716,2	3.682,6	-6,9	9,4
Zinnsicherung	-	-	-	-
Währungssicherung	2.716,2	3.682,6	-6,9	9,4
	14.308,0	13.724,4	1.186,4	322,8

Für die Sicherungsgeschäfte (Nominalvolumen) bestanden zum Bilanzstichtag folgende Restlaufzeiten:

in Mio €	Restlaufzeit	Restlaufzeit	Gesamt	Restlaufzeit	Restlaufzeit	Gesamt
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	31.3.2015	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	31.12.2014
Devisentermingeschäfte	12.844,2	637,5	13.481,7	11.942,6	433,9	12.376,5
Devisenoptionen	132,7	43,6	176,3	653,1	44,8	697,9
Zinsswaps	100,0	550,0	650,0	100,0	550,0	650,0
	13.076,9	1.231,1	14.308,0	12.695,7	1.028,7	13.724,4

Die zur Reduktion des Währungskursrisikos eingegangenen Devisentermingeschäfte und Devisenoptionen dienten im Wesentlichen der Absicherung künftiger Zahlungsströme sowie der Absicherung von konzerninternen Finanzierungen in Fremdwährung.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung der Bilanzpositionen auf die nach IFRS 7 zu bildenden Klassen von Finanzinstrumenten und gibt Informationen zur Bewertung zum beizulegenden Zeitwert:

in Mio €	Folgebewertung nach IAS 39					Nicht finanzielle Posten
	Buchwert 31.3.2015	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert	Wertansatz nach IAS 17	
Vermögenswerte						
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5.943,0	5.943,0	-	-	-	-
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	1.896,8	28,6	-	1.868,2	-	-
Zu Handelszwecken gehalten (nicht derivativ)	-	-	-	-	-	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	18,9	-	-	18,9	-	-
Bis zur Endfälligkeit zu halten	25,7	25,7	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	2,9	2,9	-	-	-	-
Zur Veräußerung verfügbar	1.849,3	-	-	1.849,3	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.482,3	2.482,3	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	2.482,3	2.482,3	-	-	-	-
Übrige kurz- und langfristige Vermögenswerte	2.229,3	89,6	-	1.492,6	-	647,1
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	0,6	-	-	0,6	-	-
Kredite und Forderungen	89,6	89,6	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	1.492,0	-	-	1.492,0	-	-
Nicht finanzielle Posten	647,1	-	-	-	-	647,1
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	110,3	13,7	69,8	26,8	-	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Bis zur Endfälligkeit zu halten	-	-	-	-	-	-
Kredite und Forderungen	13,7	13,7	-	-	-	-
Zur Veräußerung verfügbar	96,6	-	69,8	26,8	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	-	-	-	-	-	-
Schulden						
Kurz- und langfristige Finanzschulden	7.918,3	7.738,3	-	173,9	6,1	-
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	22,1	-	-	22,1	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	7.738,3	7.738,3	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	151,8	-	-	151,8	-	-
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	6,1	-	-	-	6,1	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.609,7	1.609,7	-	-	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	1.609,7	1.609,7	-	-	-	-
Übrige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	2.406,6	548,5	-	151,2	-	1.706,9
Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	4,4	-	-	4,4	-	-
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	548,5	548,5	-	-	-	-
Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	146,8	-	-	146,8	-	-
Nicht finanzielle Posten	1.706,9	-	-	-	-	1.706,9

¹Vorjahreszahlen (31.12.2014) wurden teilweise angepasst.

Folgebewertung nach IAS 39							
Beizulegender Zeitwert 31.3.2015	Buchwert 31.12.2014 ¹	Fortgeführte Anschaffungs- kosten ¹	Anschaffungs- kosten	Beizulegender Zeitwert	Wertansatz nach IAS 17	Nicht finanzielle Posten	Beizulegender Zeitwert 31.12.2014 ¹
5.943,0	2.878,5	2.878,5	-	-	-	-	2.878,5
	2.199,4	24,6	-	2.174,8	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-
18,9	39,8	-	-	39,8	-	-	39,8
25,7	21,7	21,7	-	-	-	-	21,7
2,9	2,9	2,9	-	-	-	-	2,9
1.849,3	2.135,0	-	-	2.135,0	-	-	2.135,0
-	-	-	-	-	-	-	-
	2.219,5	2.219,5	-	-	-	-	
2.482,3	2.219,5	2.219,5	-	-	-	-	2.219,5
	1.282,8	168,5	-	471,4	-	642,9	
0,6	0,7	-	-	0,7	-	-	0,7
89,6	168,5	168,5	-	-	-	-	168,5
1.492,0	470,7	-	-	470,7	-	-	470,7
	642,9	-	-	-	-	642,9	
	94,4	13,7	66,9	13,8	-	-	
-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-	-
13,7	13,7	13,7	-	-	-	-	13,7
26,8	80,7	-	66,9	13,8	-	-	13,8
-	-	-	-	-	-	-	-
	5.637,0	5.477,5	-	153,0	6,5	-	
22,1	25,4	-	-	25,4	-	-	25,4
8.223,4	5.477,5	5.477,5	-	-	-	-	5.835,6
151,8	127,6	-	-	127,6	-	-	127,6
6,1	6,5	-	-	-	6,5	-	6,5
	1.539,4	1.539,4	-	-	-	-	
1.609,7	1.539,4	1.539,4	-	-	-	-	1.539,4
	2.356,6	696,1	-	35,4	-	1.625,1	
4,4	5,7	-	-	5,7	-	-	5,7
548,5	696,1	696,1	-	-	-	-	696,1
146,8	29,7	-	-	29,7	-	-	29,7
	1.625,1	-	-	-	-	1.625,1	

Der beizulegende Zeitwert von finanziellen Vermögenswerten und Schulden basiert auf offiziellen Kursen und quotierten Marktwerten zum Bilanzstichtag (Vermögenswerte und Schulden des Levels 1) sowie finanzmathematischen Berechnungsmodellen mit zum Bilanzstichtag am Markt beobachtbaren Inputfaktoren (Vermögenswerte und Schulden des Levels 2). Vermögenswerte des Levels 1 sind Aktien und Anleihen und gehören der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ an, Schulden des Levels 1 sind begebene Anleihen und gehören der Kategorie „Sonstige Verbindlichkeiten“ an. Vermögenswerte und Schulden des Levels 2 sind im Wesentlichen Bankverbindlichkeiten der Kategorie „Sonstige Verbindlichkeiten“, zinstragende Wertpapiere der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ sowie Derivate mit und ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts zinstragender Wertpapiere sowie der in der Kategorie „Sonstige Verbindlichkeiten“ enthaltenen Schulden erfolgt durch die Diskontierung zukünftiger Zahlungsströme mit am Markt beobachtbaren Zinssätzen. Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften und Fremdwährungsoptionen erfolgt mithilfe am Markt beobachtbarer Kassa- und Terminkurse sowie Wechselkursvolatilitäten unter Verwendung anerkannter finanzmathematischer Verfahren. Die Bewertung von Zinsswaps basiert auf marktüblichen Bewertungsmodellen und am Markt verfügbaren Zinskurven.

Vermögenswerte des Levels 3 sind Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente, die der Kategorie „Zur Veräußerung verfügbar“ angehören. Hierbei handelt es sich um Minderheitsanteile an einer Personengesellschaft. Die Ermittlung des beizulegenden

Zeitwerts der Anteile erfolgte im Rahmen einer intern durchgeführten Bewertung durch Anwendung eines Discounted Cash Flow-Verfahrens. Hierbei fanden die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme auf Basis der jüngsten Mittelfristplanung der Gesellschaft Berücksichtigung. Die Planung bezieht sich auf einen Zeitraum von fünf Jahren. Der verwendete Diskontierungszinssatz (nach Steuern) lag bei 7,0%.

Bei allen Bewertungen wird das Kontrahentenrisiko berücksichtigt. Bei originären Finanzinstrumenten wie sonstigen Verbindlichkeiten oder zinstragenden Wertpapieren erfolgt dies in Form von risikoadäquaten Aufschlägen auf den Diskontzins; bei Derivaten erfolgt die Berücksichtigung in Form von Marktwertabschlägen, sogenannten Credit Valuation Adjustments und Debit Valuation Adjustments.

Der beizulegende Zeitwert von als „Zur Veräußerung verfügbar“ kategorisierten Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente mit einem Buchwert in Höhe von 69,8 Mio € (31.12.2014: 66,9 Mio €) konnte nicht zuverlässig ermittelt werden, da keine Preisnotierung für ein identisches Instrument am aktiven Markt vorliegt und auch keine zuverlässige Schätzung des beizulegenden Zeitwerts vorgenommen werden kann. Die Bewertung erfolgte zu Anschaffungskosten. Die Finanzinvestitionen beinhalten im Wesentlichen Beteiligungen am Eigenkapital verschiedener Unternehmen. Eine Veräußerung dieser Finanzinstrumente ist derzeit nicht beabsichtigt. Informationen über einen Markt für diese Finanzinstrumente liegen dem Merck-Konzern nicht vor.

Die Beträge der zum beizulegenden Zeitwert bilanzierten Finanzinstrumente und der wesentlichen vom Buchwert abweichenden Angaben beizulegender Zeitwerte ermittelten sich folgendermaßen:

<i>in Mio €</i> 31.3.2015	Vermögenswerte	Schulden
Bewertung durch offizielle Kurse und quotierte Marktwerte (Level 1)	851,1	7.431,7
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	851,1	-
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	-	7.431,7
Bewertung mithilfe am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 2)	2.524,3	1.116,8
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	1.012,8	-
Davon: Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	1.492,0	298,6
Davon: Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	19,5	26,5
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	-	791,7
Bewertung mithilfe nicht am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 3)	12,2	-
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	12,2	-

<i>in Mio €</i> 31.12.2014	Vermögenswerte	Schulden
Bewertung durch offizielle Kurse und quotierte Marktwerte (Level 1)	1.178,6	4.970,2
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	1.178,6	-
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	-	4.970,2
Bewertung mithilfe am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 2)	1.470,1	1.053,8
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	958,9	-
Davon: Derivate mit bilanziellem Sicherungszusammenhang	470,7	157,3
Davon: Derivate ohne bilanziellen Sicherungszusammenhang	40,5	31,1
Davon: als „sonstige Verbindlichkeiten“ kategorisiert	-	865,4
Bewertung mithilfe nicht am Markt beobachtbarer Inputfaktoren (Level 3)	11,3	-
Davon: als „zur Veräußerung verfügbar“ kategorisiert	11,3	-

Die Entwicklung der in Level 3 eingestuft und zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte stellt sich wie folgt dar:

<i>in Mio €</i>	2015	2014
Nettobuchwerte am 1.1.2015/1.1.2014	11,3	-
Zugänge durch Akquisition der AZ Electronic Materials S.A.	-	10,8
Umgruppierungen in Level 3 aus Level 1/Level 2	-	-
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts		
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Gewinne (+)/Verluste (-)	-	-
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Gewinne (+)/Verluste (-)	0,9	0,5
Veräußerungen	-	-
Umgruppierungen aus Level 3 in Level 1/Level 2	-	-
Nettobuchwerte am 31.3.2015/31.12.2014	12,2	11,3

Gewinne und Verluste von Vermögenswerten des Levels 3 werden unter der Bezeichnung „Anpassung an Marktwerte“ von „Zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten“ im sonstigen Ergebnis in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Eine Erhöhung des bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes berücksichtigten Diskontierungsfaktors um einen Prozentpunkt hätte zu einer Verminderung des sonstigen Ergebnisses um 2,6 Mio € geführt. Demgegenüber hätte eine Verringerung des Diskontierungszinssatzes um einen Prozentpunkt zu einer Erhöhung des sonstigen Ergebnisses um 3,7 Mio € geführt.

Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Zum 31. März 2015 bestanden Verbindlichkeiten der Merck Financial Services GmbH und der Merck KGaA gegenüber der E. Merck KG in Höhe von 820,2 Mio € sowie der Merck Financial Services GmbH gegenüber der Merck Capital Asset Management, Malta, und der Merck Capital Asset Management Holding, Malta,

in Höhe von 0,1 Mio €. Ferner bestanden per 31. März 2015 Forderungen der Merck Financial Services GmbH gegenüber der E. Merck KG in Höhe von 11,0 Mio € sowie der Merck KGaA gegenüber der E. Merck Beteiligungen KG in Höhe von 1,4 Mio €. Die Salden resultierten im Wesentlichen aus den Ergebnisabführungen der Merck & Cie an die E. Merck KG sowie den gegenseitigen Ergebnisabführungen zwischen Merck KGaA und E. Merck KG. Sie enthielten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von 440,1 Mio €, die zu marktüblichen Konditionen verzinst wurden.

Von Januar bis März 2015 erbrachte die Merck KGaA Dienstleistungen für die E. Merck KG im Wert von 0,2 Mio € und für die Emanuel-Merck-Vermögens-KG im Wert von 0,1 Mio €.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag von besonderer Bedeutung, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Merck-Konzerns zu erwarten ist, sind nicht eingetreten.

Darmstadt, den 13. Mai 2015



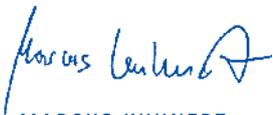
KARL-LUDWIG KLEY



KAI BECKMANN



BELÉN GARIJO LOPEZ



MARCUS KUHNERT



STEFAN OSCHMANN



BERND RECKMANN

FINANZKALENDER 2015/2016

AUGUST →

DONNERSTAG, 6. AUGUST 2015
HALBJAHRESFINANZBERICHT 2015

NOVEMBER →

DONNERSTAG, 12. NOVEMBER 2015
FINANZBERICHT Q3

MÄRZ →

DIENSTAG, 8. MÄRZ 2016
GESCHÄFTSBERICHT 2015

APRIL →

FREITAG, 29. APRIL 2016
HAUPTVERSAMMLUNG

MAI →

DONNERSTAG, 19. MAI 2016
FINANZBERICHT Q1

Herausgegeben am 19. Mai 2015 von
Merck KGaA, Konzernkommunikation
Frankfurter Straße 250, 64293 Darmstadt
Telefon: + 49 6151 72-0
Fax: + 49 6151 72-5577
E-Mail: comms@merckgroup.com
Internet: www.merck.de

Satz + Layout
typowerkstatt Dickerhof + Schwarz, Darmstadt

www.merck.de